

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR - MATRIZ**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES**

**PROPUESTA DE UN PLAN DE IMPLEMENTACIÓN DEL ÁREA  
CONTABLE Y FINANCIERA EN UNA EMPRESA  
COMERCIALIZADORA DE ARTÍCULOS DE BAZAR Y  
JUGUETERÍA, CASO: IMPORTADORA EL REY**

**TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIA LA OBTENCIÓN DEL  
TÍTULO DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA - CPA**

**FRANCYS LISSETTE REYES AMÁN**

**DIRECTOR: ESP. C.P.A. VÍCTOR HUGO RUIZ NÚÑEZ**

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: CONTABILIDAD FINANCIERA**

**QUITO, JUNIO 2016**

**DIRECTOR:**

Esp. C.P.A. Víctor Hugo Ruiz Núñez

**INFORMANTES:**

Ing. María del Carmen Vallejo

Ing. Jorge Altamirano, Mgtr.

## **DEDICATORIA**

A mis queridos padres, Gonzalo y Gladys, sin ellos no hubiese sido posible culminar mis estudios; por la confianza que me dieron, su paciencia y empuje que fue vital para mi crecimiento personal y profesional.

Dedico especialmente este trabajo a mi sobrina Angelynn, quien es el reflejo de mi madre y mi hermana.

***Lisette***

## **AGRADECIMIENTO**

Hoy me encuentro realmente feliz y agradecida por culminar una etapa más de mi vida académica; de manera especial quiero agradecer a Dios que me ha transmitido la fe para surgir de los fracasos cumpliendo esta meta soñada.

Agradezco infinitamente a mis padres que influyeron positivamente en la elección de esta carrera; por su cariño, paciencia y sacrificio que hacen por siempre darme lo mejor.

A mis hermanos, Lorena y Jonnathan quienes son una parte importante en mi vida, por su apoyo incondicional y desinteresado.

A mi director de tesis, Víctor, quien ha aportado significativamente tanto en mi vida académica como en mi vida profesional, por su guía y apoyo durante la elaboración del presente trabajo de titulación.

***Lisette***

## ÍNDICE

### INTRODUCCIÓN, 1

### 1 ASPECTOS GENERALES, 3

- 1.1 PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN, 3
  - 1.1.1 Planteamiento del problema, 3**
  - 1.1.2 Formulación del problema, 5**
  - 1.1.3 Sistematización del problema, 5**
- 1.2 OBJETIVOS, 6
  - 1.2.1 General, 6**
  - 1.2.2 Específicos, 6**
- 1.3 JUSTIFICACIÓN, 7
  - 1.3.1 Teórica, 7**
  - 1.3.2 Metodológica, 9**
  - 1.3.3 Práctica, 9**
- 1.4 METODOLOGÍA, 10
  - 1.4.1 Tipo de estudio, 10**
  - 1.4.2 Método de investigación, 11**
  - 1.4.3 Técnicas de recolección de datos, 12**
    - 1.4.3.1 Fuentes primarias, 12
    - 1.4.3.2 Fuentes Secundarias, 12
  - 1.4.4 Procesamiento de datos, 12**
- 1.5 MICRO ENTORNO DEL NEGOCIO, 13
  - 1.5.1 Clientes, 13**
  - 1.5.2 Proveedores, 14**
  - 1.5.3 Competidores, 15**
- 1.6 MACROENTORNO DEL NEGOCIO, 16
  - 1.6.1 Entorno demográfico, 16**
  - 1.6.2 Entorno económico, 17**
  - 1.6.3 Entorno tecnológico, 18**
  - 1.6.4 Entorno político y legal, 19**
- 1.7 ANÁLISIS SITUACIONAL, 22
  - 1.7.1 Levantamiento de información, 22**
    - 1.7.1.1 Entrevista, 22
    - 1.7.1.2 Observación directa, 23
    - 1.7.1.3 Boucheo, 23
    - 1.7.1.4 Cartas de confirmación, 23
- 1.8 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA, 24
  - 1.8.1 Normas Internacionales de Contabilidad, NIC, 24**
  - 1.8.2 Situación financiera, 25**

1.8.2.1	Activos Corrientes, 26
1.8.2.1.1	Cuentas por cobrar, 26
1.8.2.1.2	Inventarios, 26
1.8.2.2	Activos no corrientes, 27
1.8.2.2.1	Propiedad, planta y equipo, 27
1.8.2.3	Pasivos corrientes, 28
1.8.2.3.1	Obligaciones fiscales, 28
1.8.2.3.2	Obligaciones laborales, 28
1.9	SITUACIÓN LEGAL, 29
1.10	SITUACIÓN ESTRATÉGICA, 30
1.10.1	Misión, 31
1.10.2	Visión, 31
1.10.3	Valores corporativos, 31
1.10.4	Análisis F.O.D.A., 32
1.10.4.1	Análisis interno, 32
1.10.4.1.1	Área de Marketing, 32
1.10.4.1.2	Área de Recursos Humanos, 33
1.10.4.1.3	Área Administrativa, 34
1.10.4.2	Análisis externo, 34
1.10.4.2.1	Factores Gubernamentales, 35
1.10.4.2.2	Factores Tecnológicos, 36
1.10.4.2.3	Consumidores, 36
1.10.4.2.4	Proveedores, 36
1.10.4.2.5	Producción Nacional, 37
1.10.4.2.6	Competencia, 37
1.10.4.3	Matriz F.O.D.A., 38
1.11	ESTRUCTURAL ORGANIZACIONAL, 40
1.11.1	Organigrama Estructural, 40
1.11.2	Organigrama funcional, 40
2	LEVANTAMIENTO DE INFORMACIÓN, 42
2.1	ENTREVISTA, 42
2.2	OBSERVACIÓN DIRECTA, 45
2.3	CUESTIONARIO, 49
2.4	ENCUESTAS, 50
2.5	LEVANTAMIENTO DE INFORMACIÓN FINANCIERA, 58
2.5.1	Activos, 58
2.5.1.1	Cuentas y documentos por cobrar, 58
2.5.1.2	Impuestos Anticipados, 62
2.5.1.3	Inventarios, 68
2.5.1.4	Propiedad, planta y equipo, 71
2.5.2	Pasivos, 76
2.5.2.1	Obligaciones fiscales por pagar, 76
2.5.2.2	Obligaciones Sociales por pagar, 76
2.5.2.3	Ingresos de Actividades Ordinarias, 77
2.5.2.4	Costo de Venta, 78
2.5.2.5	Gastos, 79

### **3 PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN DEL ÁREA CONTABLE Y FINANCIERA, 82**

#### **3.1 MANUAL CONTABLE, 82**

##### **3.1.1 Plan de cuentas propuesto, 83**

##### **3.1.2 Instructivo para el Plan de Cuentas, 88**

#### **3.2 POLÍTICAS DE CONTROL INTERNO, 100**

#### **3.3 FORMATOS A UTILIZARSE, 107**

#### **3.4 SIMULACIÓN PRÁCTICA, 112**

##### **3.4.1 Determinación de un Balance Inicial, 112**

##### **3.4.2 Estado de Resultados, 113**

### **4 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES, 114**

#### **4.1 CONCLUSIONES, 114**

#### **4.2 RECOMENDACIONES, 117**

### **REFERENCIAS, 119**

### **ANEXOS, 121**

Anexo 1: Artículos de Cocina, 122

Anexo 2: Artículos de Ferretería, 123

Anexo 3: Artículos de Fiesta, 124

Anexo 4: Artículos de Navidad, 127

Anexo 5: Artículos de Bebé, 128

Anexo 6: Artículos para el Hogar, 129

Anexo 7: Bazar, 131

Anexo 8: Cosméticos y Belleza, 135

Anexo 9: Escolar y Oficina, 136

Anexo 10: Figuras de Poliresina, 138

Anexo 11: Juguetes, 139

Anexo 12: Juguetes Didácticos, 141

Anexo 13: Playa y Natación, 142

Anexo 14: Tela, 144

Anexo 15: Solicitud de crédito comercial, 145

Anexo 16. Registro de Asistencia del Personal, 148

**ÍNDICE DE TABLAS**

Tabla 1: Porcentaje de inflación, 18
Tabla 2: Matriz F.O.D.A., 39
Tabla 3: Requisitos de una letra de cambio, 48
Tabla 4: Cuestionario del Área de Propiedad Planta y Equipo, 50
Tabla 5: Saldo de cuentas por cobrar al 30 de noviembre de 2015, 59
Tabla 6: Plazos de crédito, 60
Tabla 7: Cartera vencida, 61
Tabla 8: Crédito Tributario por Retenciones en la Fuente, 63
Tabla 9: Calculo del Anticipo del Impuesto a la Renta, Sr. Gonzalo Reyes, 64
Tabla 10: Calculo del Anticipo del Impuesto a la Renta, Sra. Gladys Aman, 66
Tabla 11: Líneas de productos, 68
Tabla 12: Inventario Final de Mercadería, 71
Tabla 13: Propiedad, planta y equipos, 72
Tabla 14: Edificios y terrenos, 72
Tabla 15: Muebles y enseres, 73
Tabla 16: Porcentajes de depreciación por activo fijo, 74
Tabla 17: Depreciación Propiedad, planta y equipo – Método de Línea Recta, 75
Tabla 18: Retenciones en la fuente efectuadas al 30 de noviembre de 2015, 76
Tabla 19: Obligaciones sociales al 30 de noviembre de 2015, 77
Tabla 20: Provisión décimo tercer y cuarto sueldo al 30 de noviembre de 2015, 77
Tabla 21: Ventas realizadas del 01 de enero al 30 de noviembre de 2015, 78
Tabla 22: Resumen de Gastos Operacionales, 80
Tabla 23: Resumen de Gastos No deducibles, 81
Tabla 24: Propuesta de un plan general de cuentas, 84
Tabla 25: Instructivo para el plan general de cuentas, 88
Tabla 26: Porcentajes de provisión, 105
Tabla 27: Recibo de Caja, 107
Tabla 28: Control de Caja Chica, 108
Tabla 29: Arqueo de Caja, 108
Tabla 30: Kardex, 110
Tabla 31: Orden de compra, 111
Tabla 32: Estado de Situación Financiera, 112
Tabla 33: Estado de Pérdidas y Ganancias, 113



## ÍNDICE DE FIGURAS

- Figura 1: Organigrama Estructural, 40
- Figura 2: Pregunta 1 ¿Existen políticas establecidas para controlar el inventario?, 51
- Figura 3: Pregunta 2 ¿Compara las cantidades recibidas con las facturas físicas al momento de la recepción de los productos?, 51
- Figura 4: Pregunta 3 ¿Con qué frecuencia se realiza un control de inventario?, 52
- Figura 5: Pregunta 4 ¿Qué tipo de documento se requiere para la salida de los productos del local comercial?, 52
- Figura 6: Pregunta 5 ¿Están los productos apropiadamente protegidos para evitar el deterioro físico?, 53
- Figura 7: Pregunta 6 ¿Existe un registro o control de los productos que son tomados para consumo del personal del negocio?, 53
- Figura 8: Pregunta 7 ¿El bodeguero o auxiliar realizan informes sobre los productos obsoletos que registren poco movimiento o cuya existencia sea excesiva?, 54
- Figura 9: Pregunta 1 ¿Existen políticas de cobro implementadas en el negocio?, 55
- Figura 10: Pregunta 2 ¿Realizan un historial de datos personales antes de otorgar créditos?, 55
- Figura 11: Pregunta 3 ¿Cada cuánto se realiza un informe de las cuentas pendientes cobro?, 55
- Figura 12: Pregunta 4 ¿Se otorgan descuentos por pronto pago?, 56
- Figura 13: Pregunta 5 ¿Mantiene un control sobre los valores que ya se han vencido pero que no han sido cobradas total o parcialmente?, 56
- Figura 14: Pregunta 6 ¿Se monitorea de manera continua los cambios en la demanda de los clientes con el fin de mejorar la calidad del servicio?, 57
- Figura 15: Pregunta 7 ¿Se acepta como forma de pago algún otro bien?, 57
- Figura 16: Pregunta 8 ¿Qué documentos se utilizan para validar el crédito otorgado al cliente?, 57

## **RESUMEN EJECUTIVO**

Importadora El Rey es un negocio familiar, inició sus actividades hace 30 años aproximadamente, dedicándose a la importación y comercialización al por mayor y por menor de artículos de bazar y juguetería.

El presente Trabajo de Titulación tiene como principal propósito proponer un plan de implementación del área contable y financiera en Importadora El Rey, con el fin de contribuir al mejoramiento económico y financiero del negocio.

Para conseguir los objetivos específicos y generales que están plasmados en este trabajo, se realizó una investigación minuciosa de la siguiente forma: el primer capítulo, abarca un estudio micro y macro del entorno en el que se encuentra el negocio con el fin de determinar el análisis situacional como también la situación legal y estratégica del negocio; adicional a esto se aborda conceptos básicos y generales de contabilidad, economía, y otros afines al tema.

En el segundo capítulo, se desarrolló el levantamiento de la información necesaria para validar los datos otorgados por la administración del negocio; dentro de las actividades realizadas se encuentran las siguientes: entrevista al gerente propietario de Importadora El Rey, observación directa de varios procesos, cuestionarios, encuestas, recopilación de documentos entre otros.

En el tercer capítulo, se determina la propuesta de implementación del área contable y financiera, en el cual se presenta un manual contable, políticas de control interno, formatos propuestos a utilizarse y una simulación práctica en la que se determina un balance situacional y un estado de pérdidas y ganancias, ambos estados con corte al 30 de noviembre de 2015.

Por último, en el capítulo cuarto se detallan las conclusiones y recomendaciones que se ha podido llegar; se concluye que el principal problema que acarrea el negocio por más de treinta años, es que no ha llevado un control interno independiente y gran mayoría de sus procesos contables son realizados de una forma empírica, lo cual no se acerca a la realidad económica del negocio.

## **INTRODUCCIÓN**

Toda persona en su vida diaria siente la necesidad de administrar y extender correctamente los recursos que posee, mantener un orden en cada aspecto y si se trata de materia económica, mejor aún; es así que con el pasar del tiempo se ha ido facilitando el intercambio y manejo de operaciones financieras. De todas formas, las personas siempre se ingenian en llevar un control de sus ingresos y egresos para tener las cuentas en claro.

En la actualidad toda empresa sea grande o pequeña, tienen la obligación de llevar contabilidad, independientemente del tema legal tributario, porque es una herramienta indispensable para llevar el correcto manejo de sus transacciones financieras, conocer la realidad de la empresa, proyectarse a nuevos sectores comerciales o simplemente determinar si la empresa está obteniendo los resultados esperados por los inversionistas o propietarios.

No obstante la finalidad que toda empresa busca es el crecimiento constante y su permanencia en el mercado. De tal manera, la contabilidad entra en juego al momento de ofrecer información útil para futura toma de decisiones y optimización del capital de trabajo.

De conformidad con lo planteado en el plan de trabajo de titulación previo a la obtención del Título de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría CPA, el presente trabajo trata como problema principal la carencia de un área contable dentro de Importadora El Rey. Por más de treinta años, el negocio ha llevado un control interno independiente y empírico que notablemente no se acerca a la realidad económica del negocio. En vista a este problema la

autora ve la necesidad de proponer la implementación del área contable dentro de este negocio pues su importancia radica en que, permitirá administrar correctamente el registro y el control sistemático de todas las operaciones que se realizan, como actividades financieras y económicas, de tal manera que se podrá resumirlas de forma útil para una correcta toma de decisiones; a su vez se podrá conocer una relación aceptable de costo-beneficio que genera el negocio durante un período contable.

## **1 ASPECTOS GENERALES**

### **1.1 PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **1.1.1 Planteamiento del problema**

En la actualidad, existen muchas personas y empresas que piensan que la contabilidad es una obligación legal, más que un elemento importante en la toma de decisiones gerenciales, pues esta nos permite evaluar la gestión del negocio.

En muchos casos puede llegar a ser la herramienta más importante en toda empresa o negocio, por cuanto permite conocer la realidad económica y financiera de la empresa, su crecimiento, sus tendencias y lo que se puede esperar de la misma.

La contabilidad permite tener un conocimiento y un mejor control de las actividades financieras y económicas de la empresa, permite tomar decisiones con precisión y conocer de antemano lo que pueda suceder.

Su importancia en el presente trabajo radica en que, al crear un área contable dentro del negocio, permitirá administrar correctamente su efectivo y equivalentes, sus inventarios, sus cuentas por cobrar y por pagar, sus pasivos, sus costos y gastos y hasta sus ingresos.

Importadora El Rey es un negocio familiar, inició sus actividades hace 30 años aproximadamente, dedicándose a la importación y comercialización al por mayor y por menor de artículos de bazar y juguetería. Brinda una amplia gama de productos para el hogar y varios juguetes didácticos que son de gran utilidad para los niños, a su vez está comprometida con la excelencia en el servicio y la superación de las expectativas de sus clientes.

Importadora El Rey, durante toda su trayectoria como un negocio familiar dedicado a la importación y comercialización de juguetes y artículos de bazar, atraviesa una serie de dificultades y carencias al momento de conocer con exactitud cuál es el estado real económico y financiero del negocio; entre otras dificultades están:

- Falta de un área contable dentro del negocio; los trámites tributarios y legales son realizados por un contador externo, quien se encarga de elaborar las declaraciones mensuales y llevar un registro contable de las actividades del negocio un tanto superficial, ya que no se le proporciona la información completa para que pueda realizar correctamente su trabajo.
- Carece de un control en cobranzas, lo cual ha conllevado que existan pérdidas significativas para el negocio.
- Falta de un sistema de control de inventarios, lo cual implica que no se conoce con exactitud la cantidad que se tiene en stock de cada artículo y la rotación del mismo.

Con los problemas antes mencionados y para tratar de eliminar algunas de estas dificultades que posee el negocio, es necesario proponer un plan de implementación del área contable y financiera, de esta manera se podrá contar con un mejor control de sus actividades y a su vez se podrá conocer con exactitud la ganancia que está generando el negocio.

El monto aproximado anual de ventas de Importadora El Rey es de USD 678.663 según lo declarado en el Impuesto a la Renta del año 2014.

### **1.1.2 Formulación del problema**

¿Cómo ayudará la implementación de un área contable y financiera en la toma de decisiones de Importadora El Rey?

### **1.1.3 Sistematización del problema**

- ¿Cuál es la situación actual financiera y económica del negocio?
- ¿Cuáles son las necesidades actuales del negocio referentes a Contabilidad?
- ¿En que mejorará las actividades del negocio con la implementación de un área contable y financiera?
- ¿Cómo se puede llevar un control adecuado de inventarios?



- ¿Cuál es la cantidad real que el negocio mantiene en inventarios?
- ¿Se conoce el estado real de las cuentas por cobrar?
- ¿Cuál será el valor de provisión en cartera vencida?
- ¿Se han establecido políticas de control interno en el negocio? si es así, ¿se está acatando cada una de ellas?
- ¿La presente investigación me permitirá dar valores razonables con respecto a la situación real del negocio?

## 1.2 OBJETIVOS

### 1.2.1 General

Proponer un plan de implementación del área contable y financiera en Importadora El Rey, con el fin de contribuir al mejoramiento económico y financiero del negocio.

### 1.2.2 Específicos

- Analizar los fundamentos teóricos que se deben considerar para la propuesta de implementación de un área contable y financiera.
- Conocer la situación actual económica y financiera de Importadora El Rey.

- Definir los saldos iniciales de la contabilidad del negocio con corte a enero del 2015.
- Establecer políticas de control interno para las diferentes áreas del negocio que permita un manejo eficiente de sus actividades.
- Verificar si el negocio está cumpliendo con todas las normas legales y tributarias vigentes en el país.

### 1.3 JUSTIFICACIÓN

#### 1.3.1 Teórica

En los últimos tiempos, se ha visto la necesidad de llevar registros contables en todas las actividades, de tal forma que permitan un control adecuado de inventarios, cartera y otras cuentas de vital importancia que permitirán conocer el grado de utilidad o pérdida y así conocer si un negocio es rentable o no, e invertir de una manera adecuada. Además de proporcionar información financiera para el negocio, es importante para cumplir con los requisitos establecidos por los organismos de control como el Servicio de Rentas Internas.

Según la Ley de Régimen Tributario Interno, artículo 34, se encuentran obligadas a llevar contabilidad todas las personas nacionales y extranjeras que realizan actividades económicas y que cumplen con las siguientes condiciones:

- Operen con un capital propio que al inicio de sus actividades económicas o al primero de enero de cada ejercicio impositivo hayan superado 9 fracciones básicas desgravadas del impuesto a la renta, es decir USD 97.200.
- Cuyos ingresos brutos anuales de esas actividades, del ejercicio fiscal inmediato anterior, hayan sido superiores a 15 fracciones básicas desgravadas, es decir USD 162.000.
- Cuyos costos y gastos anuales, imputables a la actividad empresarial, del ejercicio fiscal inmediato anterior hayan sido superiores a 12 fracciones básicas desgravadas, lo cual equivale a USD 129.600.

A partir del 2008, el negocio cumple con dos condiciones antes mencionadas, lo cual para fines tributarios es obligado a llevar contabilidad.

Por tal motivo Importadora El Rey cuenta con un contador externo, quien se encarga de llevar los registros contables del negocio, que en cierta parte no son registros tan reales porque no se le proporciona toda la información necesaria.

Con los antecedentes ya expuestos, se ve la necesidad de proponer un plan de implementación del área contable y financiera en Importadora El Rey para poder llevar registros contables adecuados y conocer la situación actual económica y financiera en la que el negocio se encuentra y tomar las decisiones pertinentes.

### **1.3.2 Metodológica**

Para el presente trabajo de titulación, se requiere de una investigación basada principalmente en la observación, revisión y análisis para recabar toda la información necesaria. Se utilizará varios métodos como el analítico, descriptivo, proyectivo, práctico y aplicado; los cuales permitirán conocer la naturaleza del problema que este negocio enfrenta, además de sus causas y sus efectos.

### **1.3.3 Práctica**

Se llevará a cabo en base a las materias aprendidas a lo largo de la carrera y se aplicará cada una de ellas a la realidad del negocio. Entre la principal temática que se desarrollará será conceptos y aplicaciones básicas de la normativa contable internacional, normativa tributaria y normativas legales vigentes que se aplican en Ecuador.

Además de la ayuda que se brindará a la entidad, el presente trabajo de titulación tiene como fin la obtención de título de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría en la Pontificia Universidad del Ecuador.

## 1.4 METODOLOGÍA

### 1.4.1 Tipo de estudio

Para la elaboración del presente trabajo de investigación los tipos de estudio que se llevarán a cabo son: descriptivo, exploratorio, y explicativo, ya que se seleccionará una serie de elementos que conforman el negocio, que en este caso es el universo completo a analizarse.

Un estudio es considerado como descriptivo cuando busca especificar las propiedades, las características y los perfiles importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis, como es el caso del tema de investigación, por lo que en base a las características de dicho estudio será aplicable al tema ya que en base a estudio exploratorio se cuenta con apoyo empírico moderado, como son, investigaciones limitadas, relacionadas con el tema de investigación lo que facilitará tener una idea de lo que se está investigando.

Un estudio exploratorio se realiza una vez que el tema a investigar ha sido estudiado superficialmente, por lo cual surgen varias dudas o no ha sido abordado antes, caracterizado por ser más flexible metodológicamente si lo comparamos con los estudios antes citados. Por tales motivos se ha considerado que al llevar a cabo la presente investigación, será necesario iniciar con un estudio exploratorio porque existe información aún no estudiada e ideas poco relacionadas con el tema de investigación y en la práctica es muy escasa, por lo que se requiere mayor investigación.

Un estudio explicativo está dirigido a responder las causas de los eventos, sucesos y fenómenos físicos o sociales, su interés se centra en explicar por qué ocurre un fenómeno y en qué condiciones se presenta este, razones por la cuales la investigación también hará uso de éste estudio, ya que permite obtener información sobre las causas que originan problemas o desacuerdos en una organización y así brindar las posibles soluciones a éstos.

De esta manera se evaluará la mejor forma de llevar correctamente un área contable y financiera dentro del negocio, para posteriormente proponer una o varias alternativas que ayudarán a medir de forma certera la situación financiera actual del negocio.

#### **1.4.2 Método de investigación**

Un diseño de investigación puede contemplar un diagnóstico situacional del negocio sobre el clima organizacional para detectar oportunidades y fortalezas (áreas de mejora), por tal razón es importante tener bien establecido el diseño ya que de este depende como se van a recolectar y a ser analizada la información.

El diseño se clasifica en experimental y no experimental. En vista de las necesidades del presente trabajo, se utilizará el método de investigación no experimental ya que se va a observar y medir los aspectos relevantes que se presentarán en el desarrollo de la investigación para posteriormente analizarlos.

El método analítico permitirá también conocer cada una de las partes que conforman el problema actual que mantiene el negocio dentro de sus operaciones

diarias; de este modo se podrán determinar las causas y efectos de un manejo inadecuado de los procesos que el negocio aplique a cada actividad.

### **1.4.3 Técnicas de recolección de datos**

#### **1.4.3.1 Fuentes primarias**

Dentro de las principales fuentes primarias necesarias se encuentra la observación directa que se la llevará a cabo en la entidad, dentro de sus actividades normales.

Por ejemplo, se realizará una entrevista directa con el gerente general para obtener datos que no puedan ser observados a simple vista.

#### **1.4.3.2 Fuentes Secundarias**

Textos relacionados con contabilidad financiera, normas internacionales de contabilidad, tesis realizadas sobre el tema a investigarse, cuestionarios, flujos, boucheos, cartas de confirmación, documentos que el negocio utilice en sus procesos, entre otros.

### **1.4.4 Procesamiento de datos**

La información obtenida será resguardada en formatos que se llevarán a cabo en un libro de Excel, debido a su mejor funcionamiento con datos numéricos y a la facilidad que éste proporciona al realizar cálculos.

Se presentarán tablas o cuadros resúmenes si fuera necesario de la información de acuerdo al avance del trabajo. Y se realizará un análisis, conclusiones y recomendaciones de dicha información obtenida.

## 1.5 MICRO ENTORNO DEL NEGOCIO

### 1.5.1 Clientes

De acuerdo a las normas internacionales ISO 9001 del 2008, un cliente se refiere a la organización o persona que está recibiendo un producto. En cambio, un producto es el resultado de un proceso. Por otro lado un proceso son las actividades relacionadas, las cuales se transforman de entradas a salidas. Por lo tanto la persona que reciba el producto final de un proceso se lo denomina cliente.

#### **Cliente Interno**

Se refiere al elemento dentro de una empresa, la cual pudiera ser administrativa, operativa o ejecutiva está recibiendo un producto que utilizará en las diferentes labores que realiza (Hugo, 2008). Después, entregará su resultado a otro trabajador de la empresa para continuar con el proceso hasta acabarlo y ponerlo a venta, y lo adquiera el cliente externo.

#### **Cliente Externo**

El cliente externo es la persona que solicita satisfacer una necesidad (bien o servicio).



Estos se pueden clasificar en tipos de clientes:

- Clientes leales: clientes que confían en la calidad de productos o servicios que la empresa ofrece, por tal motivo siempre tienen como opción comprar en el mismo establecimiento.
- Clientes especializados en descuentos: clientes que realizan sus compras en gran cantidad o al por mayor con el fin de obtener un descuento.
- Clientes impulsivos: se guían por sus impulsos, no se van de la tienda sin dejar de comprar algo.
- Clientes basados en las necesidades: tienen una necesidad y buscan un producto para satisfacer sus necesidades.

### **1.5.2 Proveedores**

Un proveedor es la persona u organización capaz de suministrar los productos necesarios de acuerdo a los requisitos que demande el negocio.

El proceso de evaluación del proveedor, debería tener en cuenta:

- Experiencia pertinente.
- Desempeño de los proveedores en relación con los competidores.

- Requisitos de calidad del producto, precio, entrega y respuesta a los problemas.

El principal proveedor de juguetes plásticos en todo el mundo es China, con una participación de mercado del 70%, seguido de la Unión Europea y Estados Unidos.

Según estudios realizados por industrias chinas, se prevé que en los próximos años la producción y comercialización de juguetes plásticos disminuya notablemente, pues son artículos que han sido reemplazados por artefactos tecnológicos.

### **1.5.3 Competidores**

Existen empresas de gran prestigio y poder en el mercado que además de dedicarse a la comercialización de juguetes, son empresas dedicadas a la producción de los mismos; como:

Industrias de Plásticos CA. (PYCCA). En su fábrica se confecciona el 70% de los juguetes hechos en Ecuador. Entre PYCCA y otras firmas más pequeñas se cubre la décima parte de la demanda total del mercado ecuatoriano.

Plásticos CHEMPRO Cía. Ltda., Mundiplast Cía. Ltda., entre otras industrias ocupan el 30% restante de la fabricación de juguetes.

Entre los mayores importadores y comercializadores de juguetes y artículos de bazar del país están:

- Corporación Favorita
- Corporación El Rosado
- Alessa
- Grupo Ortiz
- Almacenes Tía
- Dipor

## 1.6 MACROENTORNO DEL NEGOCIO

### 1.6.1 Entorno demográfico

#### **Tamaño de la población**

Según datos del INEC, la fabricación y comercialización de juguetes en el país está incentivada por una población de 4,31 millones de niños, cuyas edades oscilan entre 0-12 años.

La población de Ecuador para el año 2015 asciende a 16.320.179 personas habitantes. Por otro lado, la composición de la población económicamente activa según la condición de actividad es la siguiente: a junio del 2015, el empleo adecuado representa el 45,9%, el empleo inadecuado es de 49,1%. La tasa nacional de desempleo es de 4,5%.

## **1.6.2 Entorno económico**

### **Tasas de interés**

La tasa de interés se define como el porcentaje adicional, el cual se paga por la utilización del dinero, normalmente por una etapa de un año (SSF, 2013, pág. 1). Es el precio del dinero en el mercado financiero, que al igual que el precio de cualquier producto, cuando existe más en el mercado baja y cuando hay escasez sube.

El porcentaje de las tasas de interés son determinadas por el mercado, siendo sin embargo el Banco Central del Ecuador la institución financiera que calcula semanalmente las tasas de interés en función de la información que remiten las instituciones financieras los días jueves de cada semana.

Según datos del Banco Central, para septiembre del 2015 la tasa de interés pasiva referencial es de 5.55% y la tasa de interés activa efectiva máxima para PYMES es de 11.83%.

### **Inflación**

Se define como un proceso de subida continua, en sentido generalizado en los precios de la economía (Díaz, 2010, pág. 1); por tanto el descenso de estos últimos 5 años resulta un poco alentador tanto para consumidores como para empresarios ecuatorianos.

**Tabla 1: Porcentaje de inflación**

<b>AÑOS</b>	<b>PORCENTAJE</b>
2010	3,33%
2011	5,41%
2012	4,16%
2013	2,70%
2014	3,67%

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

### **1.6.3 Entorno tecnológico**

La tecnología dentro de los negocios juega un papel importante en las tareas diarias de comercio. La tecnología puede mejorar la productividad, incrementar las ventas y obtener rápidamente la información operacional clave para la toma de decisiones importantes.

El Ecuador se ha abierto a la tecnología, lo cual ha dado a que las empresas públicas como privadas apuesten a cambios. Según la encuesta de estratificación del nivel socio económico del 2011 (NSE), más del 98% de los ecuatorianos utilizan herramientas del Internet para comunicarse ya sea mediante correos electrónicos o redes sociales (INEC). Esto da a una mayor oportunidad que la gente se comunique y conozca sobre su entorno.

#### **Avances tecnológicos**

Con este factor se puede medir el alcance a la hora de ampliar o limitar las oportunidades de la empresa. Porque está ligado a la mejora continua de la

calidad y en ciertos casos podría ser una ventaja competitiva; además que facilita los procesos dentro de la empresa.

Las siguientes aplicaciones son las de mayor uso y necesidad en la funciones tanto operativas como de producción de las empresas:

- Aplicaciones de software empresarial.
- Comunicaciones (teléfonos celulares, mensajería instantánea, entre otras).
- Búsqueda en internet (Google, Bing de Microsoft).
- Negocio Hardware.

#### **1.6.4 Entorno político y legal**

##### **Normas tributarias**

Las principales normas tributarias que todo contribuyente obligado a llevar contabilidad debe aplicar son las siguientes:

- Inscribirse en el Registro Único de Contribuyente (R.U.C.)
- Emitir y entregar comprobantes de venta y retención autorizados.
- Llevar libros y registros contables relacionados con la actividad económica, utilizando los servicios de un profesional de la rama contable.

- Presentar a través de la página web del SRI las declaraciones de los impuestos y la información relativa a sus actividades económicas mediante los anexos.

### **Tributos al comercio exterior**

Son derechos arancelarios, los impuestos establecidos en leyes orgánicas y ordinarias y tasas por servicios aduaneros.

Desde el 11 de marzo del 2015, la SENA E emitió una resolución de sobretasas arancelarias que van del 5% al 45% las cuales se aplicarán para productos como: frutas, carnes, lácteos, acabados para la construcción, entre otros, y que hacen parte de 32% de productos importados. Es así como el gobierno nacional justifica como acción necesaria durante 15 meses, para contrarrestar los efectos de la caída del crudo ecuatoriano.

Para determinar el valor a pagar de tributos al comercio Exterior es necesario conocer la clasificación arancelaria del producto importado.

**AD-VALOREM (Arancel Cobrado a las Mercancías)** Impuesto administrado por la Aduana del Ecuador. Porcentaje variable según el tipo de mercancía y se aplica sobre la suma del Costo, Seguro y Flete (base imponible de la Importación).

**FODINFA (Fondo de Desarrollo para la Infancia)** Impuesto que administra el INFA. 0.5% se aplica sobre la base imponible de la Importación.

**ICE (Impuesto a los Consumos Especiales)** Administrado por el SRI.

Porcentaje variable según los bienes y servicios que se importen.

**IVA (Impuesto al Valor Agregado)** Administrado por el SRI. Corresponde al

12% sobre: Base imponible + ADVALOREM + FODINFA + ICE

### **Normas laborales**

Las principales normas laborales que se deben aplicar en Ecuador son:

- El empleador deberá afiliar a sus trabajadores que estén bajo relación de dependencia al Instituto de Seguridad Social desde el primer día de labores (inclusive si es a prueba) y tendrá un plazo de hasta 30 días para realizar la afiliación.
- Celebrar un contrato de trabajo e inscribir el contrato en el Ministerio de Relaciones laborales.
- Las utilidades que corresponden a los trabajadores no podrán exceder los 24 Salarios Básicos Unificados, es decir que para el 2015 no podrá exceder de USD 8.496.
- El trabajador, mediante un escrito podrá acumular la decimotercera remuneración o bono navideño, y la decimocuarta remuneración; en caso de no solicitarlo, trabajador recibirá cada mes en su rol de pagos.



- El contrato de plazo indefinido con periodo de tres meses a prueba, entrará en vigencia desde el 1 de enero del 2016.
- Se establecen garantías en caso de despido para mujeres embarazadas y dirigentes sindicales

## 1.7 ANÁLISIS SITUACIONAL

### 1.7.1 Levantamiento de información

#### 1.7.1.1 Entrevista

Se realizará una entrevista al gerente propietario de Importadora El Rey, con fin de recabar información importante de ciertos procesos que el negocio utiliza, además de conocer las aspiraciones que tiene para su negocio en los próximos años.

A continuación se detallará las preguntas que se han planteado realizar al gerente propietario del negocio.

- ¿Cuál es la actividad del negocio?, Es decir ¿Qué servicios presta la organización?
- ¿A quiénes presta este servicio o productos?
- ¿A qué problemas críticos enfrenta actualmente el negocio?

- ¿Cómo han podido sobre llevar estos problemas?
- ¿Qué capacidades tiene el negocio (recursos humanos e infraestructura)?

#### 1.7.1.2 Observación directa

La observación directa consistirá en asistir a las instalaciones del negocio con el fin de verificar los procesos que están realizando y determinar en qué áreas tiene mayor problema.

#### 1.7.1.3 Boucheo

Se realizará una recopilación de todos los documentos que el negocio nos pueda proporcionar, lo cual nos servirá para obtener información en cuanto a cuentas por cobrar, ventas mensuales, gastos mensuales, cuentas por pagar, entre otras cuentas.

#### 1.7.1.4 Cartas de confirmación

Se enviarán cartas de confirmación de saldos a clientes y proveedores, lo cual servirá para determinar la autenticidad de las cuentas y documentos por cobrar y cuentas por pagar, dentro del régimen de propiedad del negocio.

## 1.8 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

Con el fin de proponer un plan de implementación y mejoramiento en el área contable y financiera de Importadora El Rey, es necesario definir y entender varios conceptos que se van a mencionar en el desarrollo del presente Trabajo de Titulación.

Las normas contables se deberán aplicar conforme a lo dispuesto por parte de los diferentes organismos de control. Para el tipo de contribuyente que es Importadora El Rey, misma que está catalogada como persona natural obligada a llevar contabilidad, el organismo de control para normas contables es el S.R.I. y está sujeta a las Normas de Información Financiera para Pymes.

### **1.8.1 Normas Internacionales de Contabilidad, NIC**

Son un conjunto de normas internacionales cuyo objetivo es proporcionar información financiera reflejando la esencia económica de las operaciones del negocio y así proporcionar información que sea útil a los inversores, prestamistas y otros acreedores existentes y potenciales para tomar decisiones sobre el suministro de recursos a la entidad.

Los estados financieros se preparan normalmente bajo el supuesto de que una entidad está en funcionamiento y continuará su actividad dentro del futuro previsible. Por lo tanto, se supone que la entidad no tiene la intención ni la necesidad de liquidar o recortar de forma importante la escala de sus operaciones; si tal intención o necesidad existiera, los estados financieros

pueden tener que prepararse sobre una base diferente, en cuyo caso dicha base debería revelarse.

Toda entidad deberá elaborar los siguientes estados financieros:

- Estado de situación financiera a la fecha sobre la que se informa.
- Estado de resultados.
- Estado de cambios en el patrimonio.
- Estado de flujo de efectivo.
- Notas, comprende un resumen de las políticas contables y otra información explicativa.

### **1.8.2 Situación financiera**

Los elementos relacionados directamente con la medida de la situación financiera son los activos, los pasivos y el patrimonio. Estos se definen como:

- Activo: es un recurso controlado por la entidad como resultado de sucesos pasados, del que la entidad espera obtener en el futuro, beneficios económicos.

- Pasivo: es una obligación presente de la entidad, surgida a raíz de sucesos pasados, al vencimiento de la cual, y para cancelarla, la entidad espera desprenderse de recursos que incorporan beneficios económicos.
- Patrimonio: es la parte residual de los activos de la entidad, una vez deducidos todos sus pasivos.

#### 1.8.2.1 Activos Corrientes

Son activos disponibles con los que cuenta el negocio a la fecha de cierre del ejercicio, o convertible en efectivo dentro de un año.

##### 1.8.2.1.1 Cuentas por cobrar

Son los créditos que el negocio otorga al cliente, surgen por venta de mercadería. Son derechos exigibles del negocio con terceros por créditos documentados que pueden ser por medio de letras de cambio o pagarés.

##### 1.8.2.1.2 Inventarios

Son los bienes que posee el negocio destinados para la comercialización.

Es ideal contar con un inventario para un negocio pues se puede mantener un control del stock de los productos.

La medición inicial de los inventarios es al costo de adquisición, es decir al precio de compra incluido impuestos y aranceles de importación.

La medición posterior de los inventarios se valorará al valor menor entre el costo y el valor neto de realización.

Existen dos métodos para la valoración de inventarios los cuales son:  
Primera entrada, primera salida (FIFO) y costo promedio ponderado.

#### 1.8.2.2 Activos no corrientes

A diferencia de los activos corrientes, son activos que corresponden a bienes o derechos que no se convierten en efectivo dentro de un año.

##### 1.8.2.2.1 Propiedad, planta y equipo

Son activos tangibles que posee la empresa para su uso en la producción o suministro de bienes y servicios.

- Deben registrarse al costo histórico.
- La entidad reconocerá los costos de mantenimiento de un bien en los resultados del período en el que incurra.

- La depreciación de un activo comenzará cuando esté disponible para su uso y no se detendrá cuando el activo esté sin utilizar.

#### 1.8.2.3 Pasivos corrientes

Son obligaciones que contrae la entidad y que se deberán pagar a un plazo no mayor a un año.

##### 1.8.2.3.1 Obligaciones fiscales

Son obligaciones que la entidad tiene con el organismo de control tributario. Es la relación o vínculo que surge entre el estado y el sujeto pasivo cuando se establece el hecho imponible.

##### 1.8.2.3.2 Obligaciones laborales

Son obligaciones que la entidad tiene a favor de sus trabajadores, que son originados en virtud de normas legales tales como: sueldos por pagar, décimo tercer y cuarto sueldo por pagar, utilidades, entre otros.

## 1.9 SITUACIÓN LEGAL

La empresa fue fundada por Gonzalo Reyes y su cónyuge Gladys Amán, quienes conforman una sociedad conyugal o sociedad de gananciales.

De conformidad con lo que establece el Código Civil del Ecuador, el haber de la sociedad conyugal, se compone de:

1. De los salarios y emolumentos de todo género de empleos y oficios, devengados durante el matrimonio;
2. De todos los frutos, réditos, pensiones, intereses y lucro de cualquier naturaleza que provengan, sea de los bienes sociales, sea de los bienes propios de cada uno de los cónyuges y que se devenguen durante el matrimonio;
3. Del dinero que cualquiera de los cónyuges aportare a la sociedad, o durante ella adquiriera, obligándose a la sociedad a la restitución de igual suma.
4. De las cosas fungibles y especies muebles que cualquiera de los cónyuges aportare al matrimonio, o durante él adquiriera; quedando obligada la sociedad a restituir su valor, según el que tuvieron al tiempo del aporte o adquisición; y,
5. De todos los bienes que cualquiera de los cónyuges adquiriera durante el matrimonio, a título oneroso.



Para fines de elaboración de este Trabajo de Titulación y conforme a lo descrito en el Código Civil con relación a la sociedad conyugal, se realizará el presente estudio considerando la información de todos los bienes, especies, aportes de capitales que hayan generado dentro del negocio los gerentes propietarios.

Importadora El Rey y Creaciones Infantiles El Rey, conocidas así por su nombre comercial, legalmente están constituidas como persona natural obligada a llevar contabilidad para fines legales y tributarios.

La propietaria de Importadora El Rey es la señora Gladys Graciela Aman Gamboa y el propietario de Creaciones Infantiles El Rey es el señor Gonzalo Francisco Reyes Narváez.

Según el Registro Único de Contribuyentes (R.U.C) la actividad principal del negocio es la venta al por mayor y por menor de artículos de bazar en general y juguetería.

La empresa dedica sus actividades principalmente a:

- Importación de artículos de bazar y juguetería.
- Comercialización de artículos de bazar y juguetería al por menor y por mayor.

#### 1.10 SITUACIÓN ESTRATÉGICA

Después de recabar la información necesaria para identificar la situación actual de la empresa, se propone implementar la siguiente visión y misión:

### **1.10.1 Misión**

Ofrecer una amplia gama de productos de artículos de bazar y juguetería, comprometida con el buen servicio al cliente, alta calidad en nuestros productos y precios competitivos en el mercado.

### **1.10.2 Visión**

Dentro de cuatro años, el negocio se proyecta a ser líder en el mercado, de continuo crecimiento y reconocido prestigio a nivel nacional. Expandiendo nuestro mercado, abriendo nuevas oportunidades de trabajo con la producción nacional de juguetes didácticos.

### **1.10.3 Valores corporativos**

- Puntualidad
- Honestidad
- Superación personal
- Trabajo en equipo
- Respeto mutuo

#### 1.10.4 Análisis F.O.D.A.

##### 1.10.4.1 Análisis interno

Consiste en detectar las fortalezas y debilidades de la empresa que originen ventajas o desventajas competitivas. Para llevarlo a cabo se estudian los siguientes factores:

##### 1.10.4.1.1 Área de Marketing

**Producto:** Importadora El Rey ofrece una amplia gama de productos, como artículos de bazar que abarca lámparas, portarretratos, figuras de poliresina, adornos musicales, imágenes religiosas en poliresina, entre otros productos.

También ofrece juguetes para niños de entre 2 a 7 años, como juegos didácticos, muñecos de caucho con multifuncionalidades, carros a control remoto, juguetes musicales, entre otros.

**Precios:** Importadora El Rey ofrece productos con precios accesibles para todo público, considerando primero la buena calidad del producto. Al ser una importadora directa de las fábricas, ofrece precios realmente bajos con el fin de que sus clientes puedan volver a vender los productos.

**Promociones:** La empresa cuenta con tres precios de venta. Cuando el consumidor lleva seis productos en adelante del mismo código, el precio de venta es al por mayor.

Si el cliente es frecuente y lleva bultos cerrados del mismo producto se otorga un descuento especial que va del 5 al 10% del total vendido.

**Servicio al cliente:** La empresa cuenta con un técnico el cual repara los juguetes averiados. El cliente puede acercarse al punto de venta y pedir que su producto sea reparado sin ningún costo adicional.

También cuenta con el servicio de entrega a domicilio, cuando la cantidad de mercadería exceda los cinco cartones.

#### 1.10.4.1.2 Área de Recursos Humanos

**Selección:** se realiza una entrevista al interesado en ocupar el puesto vacante, quien debe contar con varios requisitos que el negocio tiene dentro de sus políticas, como: preparación académica básica, record policial limpio y tener experiencia laboral por lo menos de un año.

**Formación:** al ser un nuevo integrante de la empresa, se procede a dar una breve capacitación e indicaciones del cargo a ocupar, con la finalidad que la atención al cliente sea la adecuada.

**Remuneración:** Todo trabajador nuevo recibe el sueldo básico más horas suplementarias que realice el trabajador.

**Rotación:** Existe una alta rotación en el personal de comercialización. Se debe a que la falta de preparación para ocupar su cargo conlleva a que el trabajador no pueda rendir al 100% de sus capacidades y en ciertos casos no desempeñe bien sus funciones.

#### 1.10.4.1.3 Área Administrativa

**Estructura:** La empresa se divide en cuatro áreas las cuales son: gerencia general, área de comercialización, área de adquisiciones y de recursos humanos.

**Políticas:** Por el momento la empresa no cuenta con políticas de control interno que ayude a detectar errores dentro de la misma.

**Valores:** A la empresa siempre le ha interesado infundir buenos valores a sus colaboradores como puntualidad, honestidad, trabajo en equipo y respeto mutuo.

#### 1.10.4.2 Análisis externo

Se trata de identificar y analizar las amenazas y oportunidades de nuestro mercado. Abarca diversas áreas como:

#### 1.10.4.2.1 Factores Gubernamentales

##### **Tasas arancelarias:**

En marzo del 2015 se aplicó salvaguardias arancelarias que afectan a una gran cantidad de productos que representan casi un tercio de las importaciones de Ecuador, las sobretasas arancelarias van del 5% hasta el 45% dependiendo del producto importado.

Los juguetes importados tienen una sobretasa arancelaria del 45%.

##### **Impuestos proporcionales:**

Los contribuyentes; persona natural o jurídicos deberán declarar mensualmente el Impuesto al Valor Agregado (I.V.A)

##### **Impuestos progresivos:**

El impuesto a la renta es un tributo que grava los ingresos que se configuran como utilidades o beneficios. Entre los ingresos gravables están aquellos obtenidos de un trabajo de relación dependiente, o bien, aquellos obtenidos de negocios personales, empresas o sociedades que se hayan constituido.

El impuesto a la renta se aplica a todas las personas naturales o empresas que generen una ganancia o utilidad al final de cada año.

El ejercicio impositivo comprende del 1 de enero al 31 de diciembre de cada año.

#### 1.10.4.2.2 Factores Tecnológicos

La empresa no cuenta con equipos tecnológicos, todo proceso se maneja manualmente. Sin embargo, en el próximo año se prevé implementar un sistema contable, lo cual implica que adquirirá dos equipos de computación.

#### 1.10.4.2.3 Consumidores

El mercado al cual va dirigida la empresa es diverso, porque cuenta con una infinidad de productos que ofrecer para el consumo familiar. Además que los productos son accesible para todo público pues sus precios son convenientes.

#### 1.10.4.2.4 Proveedores

China es el principal proveedor de juguetes del Ecuador, con una participación del 66,4% del total de productos que ingresaron al país en el año 2013 según datos del INEN. Es el principal proveedor de triciclos, patinetas y coches de metal para el mercado ecuatoriano, seguido de Hong Kong, Estados Unidos y Panamá.

#### 1.10.4.2.5 Producción Nacional

La fabricación de juguetes plásticos como actividad manufacturera es parte de la industria plástica, en la cual se puede destacar como principal actividad, la elaboración de juguetes y artículos para el hogar.

Según datos de la Cámara de Industrias, Ecuador importa al menos el 90% de su demanda de juguetes.

Desde el 2014, los Importadores de juguetes junto al Ministerio de Industrias y Productividad (Mipro) y representantes del gremio artesanal acordaron que se sustituirá el 25% de la compra de juguetes al exterior para dar oportunidad a que artesanos nacionales elaboren y les vendan el producto.

#### 1.10.4.2.6 Competencia

Dentro del mercado nacional, las empresas que representan mayor competencia para Importadora El Rey son las siguientes:

- Corporación Favorita (Juguetón)
- Corporación El Rosado (Mi Juguetería)
- Pycca
- Grupo Ortiz
- Almacenes Tía



Corporación Favorita representa su mayor competencia pues registra cerca de 1,2 millones de transacciones anuales en todos sus locales.

Además, existe una competencia desleal dentro del mercado, porque algunos productos son importados desde las fronteras del país como Colombia y Perú, países que no cuentan con políticas arancelarias tan agresivas o salvaguardas que se han implementado en los últimos años en Ecuador. Muchas de las veces estos productos no pagan impuestos al entrar a nuestro país.

#### 1.10.4.3 Matriz F.O.D.A.

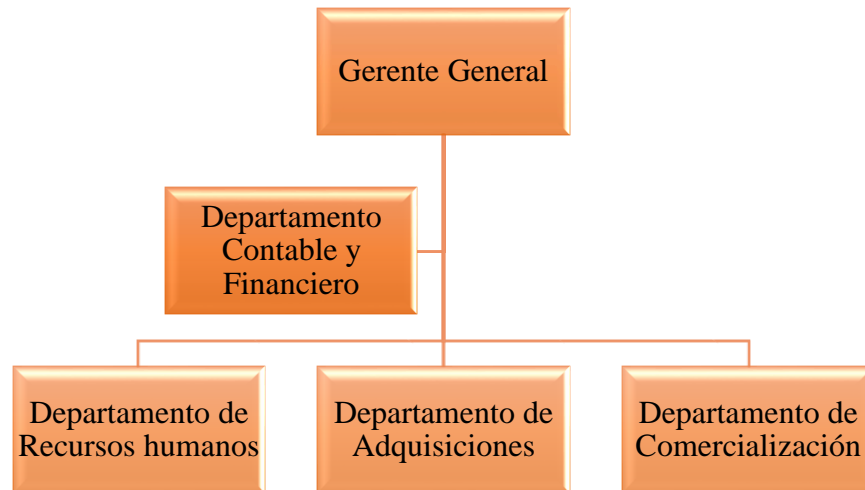
Después de analizar los factores internos y externos que la empresa atraviesa, se puede resumir con la siguiente matriz FODA:

**Tabla 2: Matriz F.O.D.A.**

<b>FORTALEZAS</b>	<b>DEBILIDADES</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
<b><i>Buen servicio al cliente.</i></b>	Falta de políticas de control interno.	Crecimiento a nivel nacional e internacional	Altos impuestos arancelarios.
<b><i>Amplia variedad de productos.</i></b>	No existe segregación de funciones.	Alianzas estratégicas con proveedores nacionales para la obtención de mejores descuentos y créditos.	Medidas de salvaguarda
<b><i>Experiencia en el mercado.</i></b>	Mala distribución de recursos.	Conocimiento en la producción de juguetes	Productos sustitutivos
<b><i>Estabilidad financiera.</i></b>	Falta de implementación de un sistema contable	Apertura hacia la producción nacional.	Empresas nacionales productoras y comercializadoras de juguetes.
<b><i>Precios accesibles para todo público</i></b>	Alta rotación de personal de ventas	Las redes sociales como fuente de impulso de publicidad y venta para el negocio.	Evasión de impuestos arancelarios en las fronteras del país
<b><i>Buena calidad de productos que se ofertan en el negocio.</i></b>	Falta de un área contable y financiera dentro del negocio		Cambios constantes en la legislación del país.

## 1.11 ESTRUCTURAL ORGANIZACIONAL

### 1.11.1 Organigrama Estructural



**Figura 1: Organigrama Estructural**

### 1.11.2 Organigrama funcional

El departamento gerencial estará conformado por un gerente general y un asistente de gerencia, quienes se encargarán de liderar la gestión estratégica, dirigiendo y coordinando las distintas áreas del negocio.

El departamento contable y financiero, será compuesto por una persona, quien se encargará de planificar, controlar, dirigir y organizar el buen funcionamiento del sistema contable y financiero.

El departamento de recursos humanos será compuesto por la misma persona del área contable y financiera, quien se encargará de liquidar y registrar los sueldos, descuentos o retenciones de acuerdo a la legislación laboral vigente.

El departamento de adquisiciones será compuesto por dos personas, quienes están encargadas de identificar los proveedores estratégicos, conseguir descuentos, productos de buena calidad y entrega oportuna.

El departamento de comercialización será compuesto por tres personas quienes serán encargadas de promover la venta de los productos, otorgando una atención adecuada al cliente. Adicional deberán despachar pedidos y realizar el respectivo comprobante de venta.

## 2 LEVANTAMIENTO DE INFORMACIÓN

### 2.1 ENTREVISTA

La entrevista se llevó a cabo al gerente propietario de Importadora El Rey, el señor Gonzalo Reyes, quien fue el pionero en formar este negocio familiar a inicios del año 1985. Esta entrevista está conformada por siete preguntas, las cuales servirá para recabar la información necesaria desde el punto de vista del gerente acerca del giro del negocio, actividades que presta, y situación actual del mismo.

Esta entrevista tiene como objetivo principal, conocer los problemas y falencias que el negocio está atravesando en la actualidad y qué soluciones se está dando a estas.

Las siguientes preguntas se realizaron en la entrevista:

- *Pregunta 1:* ¿Cuál es la actividad principal del negocio? Es decir ¿Qué productos ofrece?
- *Pregunta 2:* ¿A quiénes ofrece estos productos?
- *Pregunta 3:* ¿Cuál es la estructura física y de recursos humanos con la que cuenta el negocio?

- *Pregunta 4:* Actualmente, ¿a qué problemas críticos enfrenta el negocio?
- *Pregunta 5:* ¿Cómo han podido sobre llevar estos problemas?
- *Pregunta 6:* ¿Cuáles son las expectativas del negocio dentro de 3 años?
- *Pregunta 7:* ¿Qué se priorizará en el presupuesto de los próximos 3 años?

A continuación se expone un resumen de las respuestas dadas por el gerente propietario de Importadora El Rey:

La principal actividad del negocio es la comercialización al por mayor y por menor de productos varios tales como: artículos de bazar, juguetes didácticos, artículos para el hogar entre otros. Al ser importadores y distribuidores, sus principales consumidores son los pequeños comerciantes que venden al por mayor y por menor.

En cuanto a la infraestructura física y de recursos humanos con los que el negocio cuenta, el gerente no indicó que tienen un local comercial ubicado en un punto estratégico de comercio en el centro histórico de Quito, además dispone de doce bodegas y su personal de apoyo son alrededor de diez trabajadores, los cuales desempeñan distintas actividades como: atender al cliente, despachar pedidos, revisar el buen funcionamiento de la mercadería entre otros.

Desde el punto de vista del gerente, en el presente año (2015) el negocio se ha visto perjudicado por las medidas restrictivas que el gobierno ha implementado y por los altos impuestos en los aranceles de importación. Adicional a esto, existe una desleal

competencia dentro del mercado, por ejemplo el ingreso de productos evadiendo impuestos arancelarios desde las fronteras del país como Colombia y Perú.

Con respecto a los problemas que actualmente el negocio está atravesando, el gerente mencionó la falta de seguimiento de las cuentas pendientes de cobro, pues se otorga créditos sin antes realizar un análisis crediticio, de tal forma que afecta considerablemente a la cartera en mora del negocio. Adicional a este problema, dentro del negocio no se lleva un control correcto de ciertos procesos como por ejemplo: cobranzas, adquisición y venta de mercadería, selección de personal, entre otros.

Según el gerente propietario, las soluciones que se han dado a los problemas antes mencionados, es fidelizar a su clientela, ofreciendo una buena atención y productos de buena calidad. También se ha implementado agentes de venta que ofrecen los productos en otras ciudades y así poder darnos a conocer a nivel nacional. Por otro lado, tomando medidas más drásticas, se han visto obligados en reducir los precios de los productos que no ha tenido mayor rotación y reduciendo importaciones, por tal motivo las ganancias del negocio han reducido notablemente. Por último, otra de las soluciones que se ha realizado es buscar productos que se acoplen a la capacidad de compra del consumidor.

Las expectativas del negocio dentro de tres años es tener una considerable participación del mercado en la ciudad de Quito, con una participación del 10%, además de ampliar su gama de productos e incursionar en la producción nacional.

Dentro del presupuesto que dispone el negocio, se considera abrir una nueva sucursal en un punto comercial estratégico de la ciudad, al norte de Quito. Además, se prevé

antes de los tres años invertir en un sistema contable y administrativo con el fin de llevar de mejor manera cada proceso del negocio.

## **Conclusión**

Se pudo llegar al objetivo principal de esta entrevista, que fue conocer los problemas por los que la empresa atraviesa y la supuesta solución que se les está dando a los mismos. Por tal razón se puede concluir que uno de los mayores problemas por los que atraviesa el negocio es su falta de control para otorgar créditos a sus clientes, hasta el momento no se han tomado medidas para controlar la cartera en mora que el negocio tiene actualmente. Su política de crédito, se basa en el comportamiento del cliente, es decir, si el cliente realiza sus pagos oportunamente califica para otorgarle un crédito.

## **2.2 OBSERVACIÓN DIRECTA**

Asistí a las instalaciones del negocio, por lo cual pude notar que existen muchas falencias y carecen de procesos.

Entre los problemas principales que el negocio pasa son los siguientes:

### **Inventarios**

- Carecen de un canal de información deficiente, lo cual implica que existan varios errores en el despacho de mercadería, porque no siempre existe una orden de pedido.



- Al ver las bodegas se puede notar que no existe un buen manejo de rotación de inventario. Esto es evidente porque se guarda un secuencial de los códigos de los productos y al recorrer las bodegas pude notar que existen productos de hace unos 5 años atrás.
- Instalaron bodegas improvisadas cerca de la entrada de ingreso del personal.
- No se utiliza kardex para el control de entrada y salida productos.
- En el proceso de despacho de mercadería no siempre se controla al encargado de empacar los productos.
- Los trabajadores toman materiales de trabajo sin previa autorización de los propietarios.
- Las bodegas se encuentran en desorden y en mal estado por tal motivo algunos productos están deteriorados porque no han sido protegidos apropiadamente.
- No existe segregación de funciones, el encargado de tomar los pedidos es la misma persona quien despacha.

### **Crédito, cobranzas y ventas**

- Al revisar la carpeta de créditos, pude evidenciar que existe varias facturas y notas de venta con más de diez años vencidas. Una de las razones de este

problema es que no se realiza un constante seguimiento de estas cuentas, además que no existen políticas claras acerca de otorgar créditos a los clientes.

- Al observar el proceso de venta, en algunas ocasiones no se entrega facturas autorizadas por el SRI.
- No siempre existe un documento legal que respalde las cuentas por cobrar a clientes.
- Las letras de cambio no están correctamente llenadas. En la mayoría de letras de cambio pude evidenciar que no se llena el nombre del beneficiario, la fecha de vencimiento y no hay firma de garantes o avales.
- Las letras de cambio no están bajo resguardo del responsable de créditos.
- A continuación se expone una tabla con los requisitos que deberá contener una letra de cambio según el Art. 410 del Código de Comercio.

**Tabla 3: Requisitos de una letra de cambio**

REQUISITOS	CUMPLE		
	Si	No	A veces
Contener la denominación "letra de cambio"	X		
Orden incondicional de pagar una cantidad determinada	X		
El nombre del obligado a pagar (librado /girado)			X
Indicación del vencimiento		X	
Lugar donde debe efectuarse el pago			X
Nombre de la persona beneficiaria del pago.			X
Indicación de la fecha y lugar en que se gira la letra.	X		
Firma de la persona que la emita (librador / girador) que puede ser el mismo beneficiario u obligado(librado /girado)			X

**Fuente:** Código de Comercio, Art. 410

Según lo evidenciado, y de acuerdo a lo establecido en el Código de Comercio, el encargado del Área de Crédito y Cobranzas no está cumpliendo a cabalidad con los requisitos para llenar una letra de cambio.

#### **Contables:**

- No realizan conciliaciones bancarias, con el fin de conocer el saldo real de su cuenta en libro bancos.
- No tiene una cuenta bancaria única en la que conste netamente las transacciones del giro del negocio.
- No siempre existen documentos respaldo que valide los pagos o abonos que realizan a proveedores.

- No llevan un registro de entrada y salida de efectivo. En muchos casos el dinero de caja es utilizado para gastos personales de los propietarios.

Con todos los problemas antes mencionados, se puede concluir que el negocio no tiene implementadas políticas de control interno, no cuenta con un reglamento interno de trabajo ni políticas de cobros y pagos.

### 2.3 CUESTIONARIO

El cuestionario que se realizó tienen como finalidad, la obtención de información en relación a las percepciones del trabajador en cuanto al funcionamiento del negocio y el área del cual es responsable; de tal forma que se podrá buscar soluciones a problemas por los que el negocio atraviese con el fin de mejorar los resultados económicos del negocio.

A continuación se presenta un cuestionario que se realizó al custodio de propiedad planta y equipo:

**Tabla 4: Cuestionario del Área de Propiedad Planta y Equipo**

Cuenta: Propiedad, Planta y Equipo

Responsable: Lorena Reyes

PREGUNTA	RESPUESTA			COMENTARIOS
	SI	NO	N/A	
¿Hay controles físicos para salvaguardar la propiedad, planta y equipo?	X			
¿Se realizan inventarios físicos periódicos de los activos fijos para reconciliarlos con los archivos correspondientes?		X		
¿Existe una segregación de tareas adecuada entre la adquisición, recibo, custodia y mantenimiento de propiedad, planta y equipo?		X		Solo una persona es encargada de la adquisición de activos fijos
¿Existen procedimientos y políticas escritas de adquisición, disposición y depreciación de activos?		X		No se ha implementado ninguna política todavía.
¿Para la adquisición de activos fijos se requiere documentación que sustente la transacción?	X			
¿La adquisición de activos es aprobada por el gerente del negocio?	X			

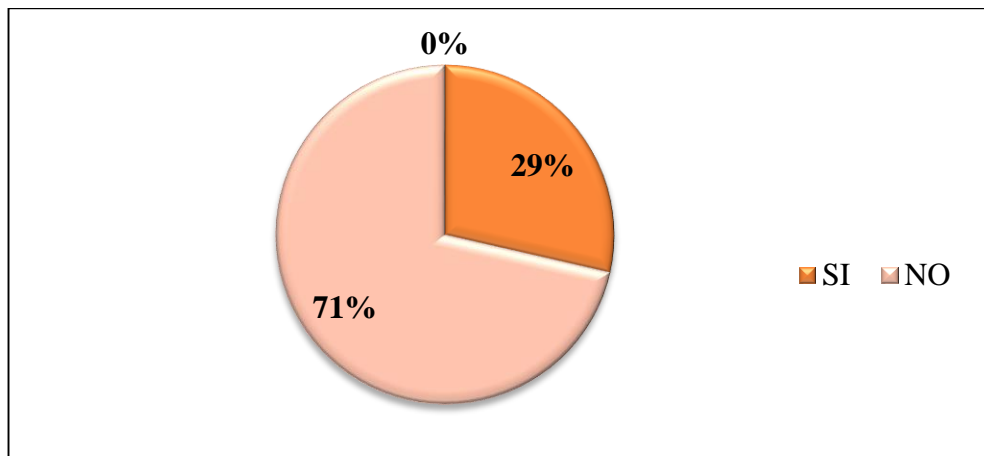
Con relación al resultado del cuestionario, es de importancia llevar un control de los activos que posee el negocio, porque hasta la presente fecha no se ha llevado un seguimiento de las adquisiciones y depreciaciones de propiedad, planta y equipo.

## 2.4 ENCUESTAS

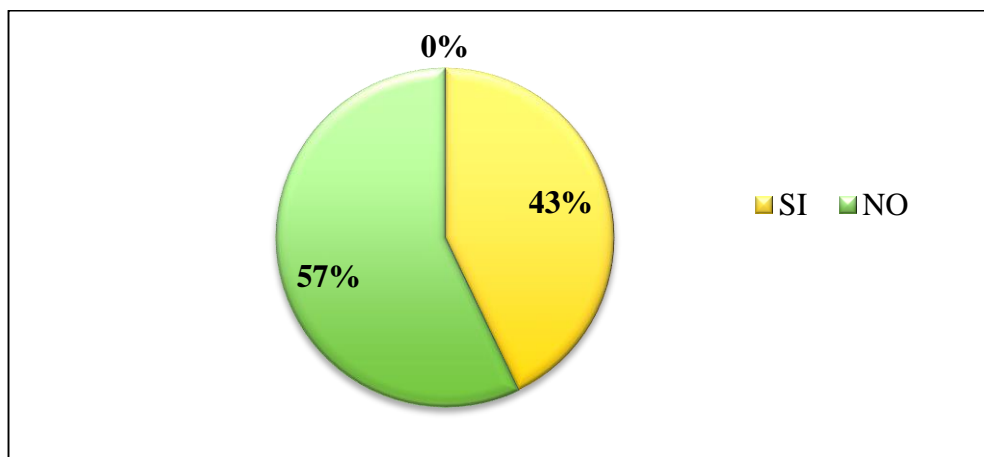
Se realizó varias encuestas a dos áreas importantes del negocio que son inventarios y crédito y cobranzas.

### Área de inventarios

En esta área existen siete personas que desempeñan varias actividades como: tomar pedidos y despachar pedidos.

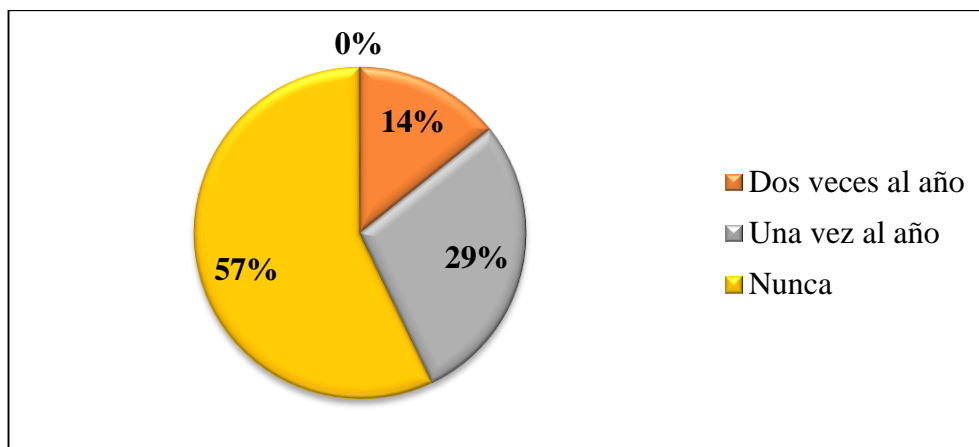


**Figura 2: Pregunta 1 ¿Existen políticas establecidas para controlar el inventario?**



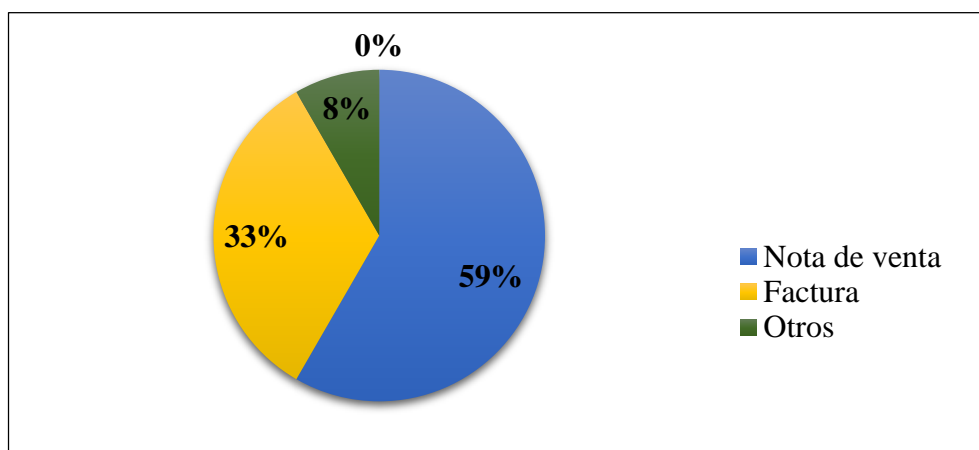
**Figura 3: Pregunta 2 ¿Compara las cantidades recibidas con las facturas físicas al momento de la recepción de los productos?**

Uno de los comentarios en común que añadieron algunos encuestados, fue que no tienen acceso a las facturas físicas para cotejar la cantidad de lo recibido versus lo descrito en la factura.



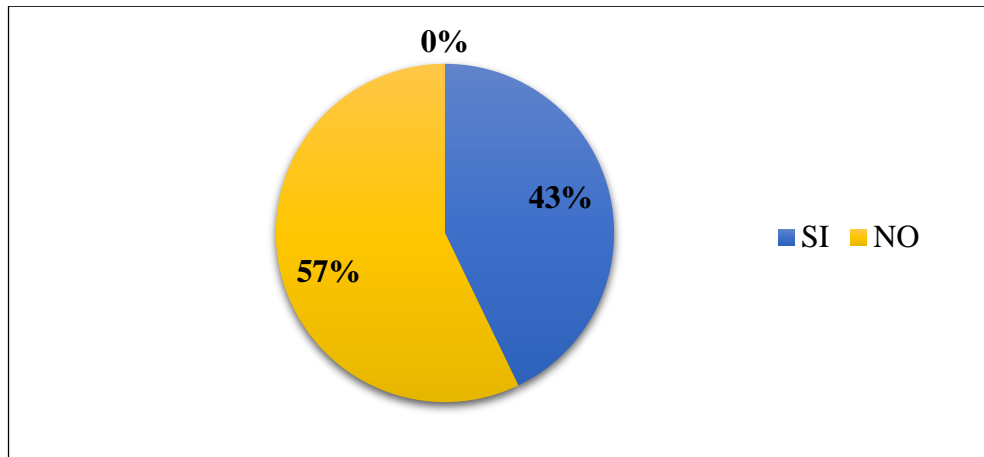
**Figura 4: Pregunta 3 ¿Con qué frecuencia se realiza un control de inventario?**

El gerente propietario del negocio añadió un comentario haciendo referencia al control de inventarios, quien indica que nunca se ha realizado un inventario de toda la mercadería que el negocio tiene. Se ha realizado inventario a productos que tienen un valor considerable.



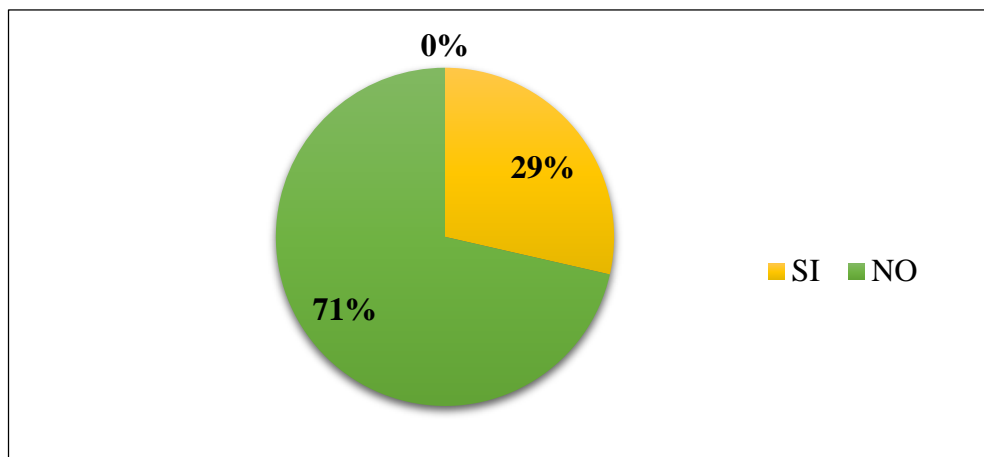
**Figura 5: Pregunta 4 ¿Qué tipo de documento se requiere para la salida de los productos del local comercial?**

La propietaria añadió el siguiente comentario: Se despacha los pedidos en base a las notas de venta, en algunos casos no están enumeradas. Además no siempre se entrega factura porque las personas que adquieren nuestros productos no siempre necesitan factura.



**Figura 6: Pregunta 5 ¿Están los productos apropiadamente protegidos para evitar el deterioro físico?**

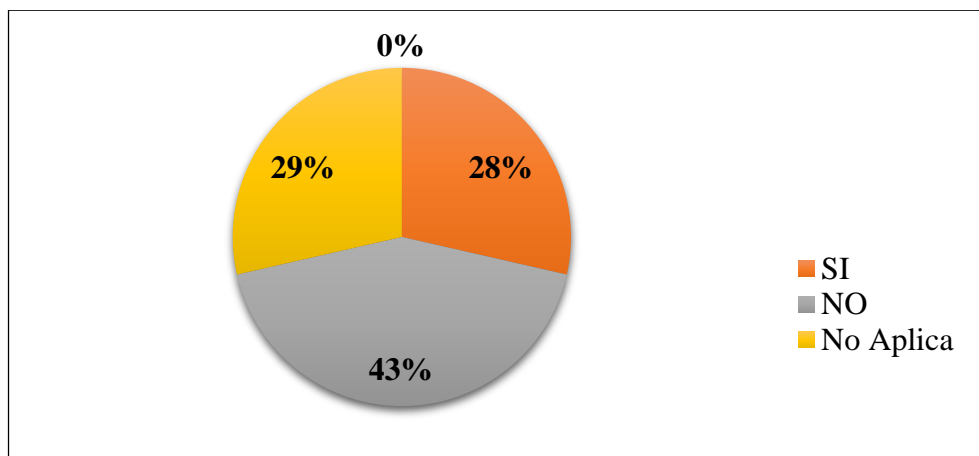
Existen algunos productos que se ha deteriorado por falta de rotación.



**Figura 7: Pregunta 6 ¿Existe un registro o control de los productos que son tomados para consumo del personal del negocio?**

No se lleva ningún registro de los materiales y suministros que son entregados a cada trabajador.





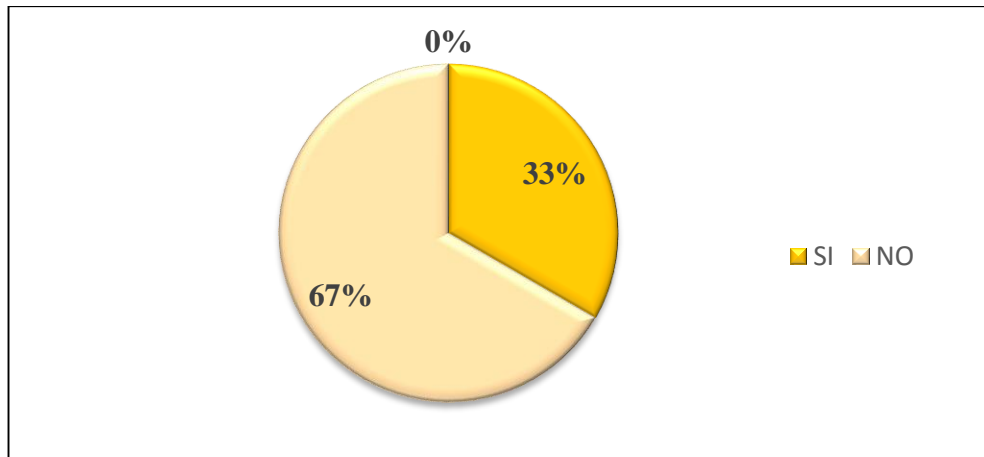
**Figura 8: Pregunta 7 ¿El bodeguero o auxiliar realizan informes sobre los productos obsoletos que registren poco movimiento o cuya existencia sea excesiva?**

### **Conclusión:**

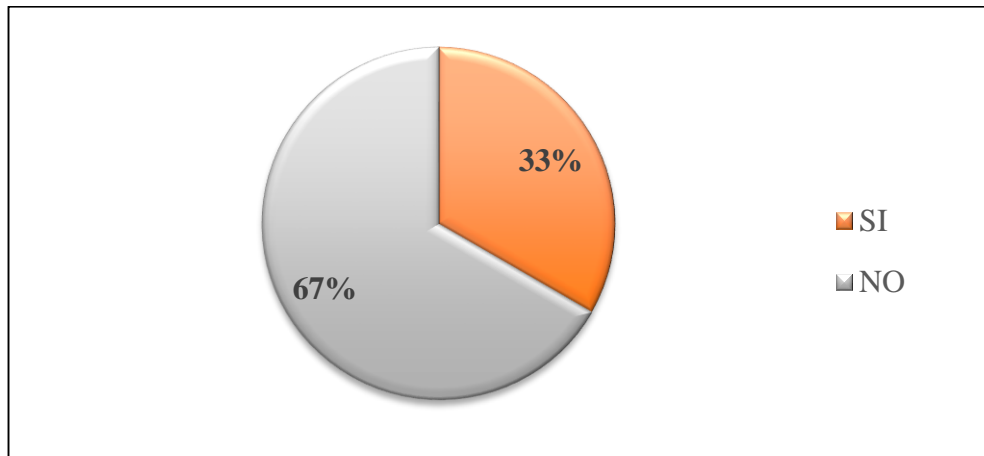
Con las figuras antes expuestas, se puede concluir que el negocio tiene serios problemas en cuanto al control de inventarios, siendo está una de las razones principales por la cual el negocio puede estar teniendo fuertes pérdidas. Es evidente que los trabajadores no tienen en claro las políticas que el negocio tiene, en cuanto a un buen manejo de rotación de inventarios y salida de mercadería del local.

### **Área de crédito y cobranzas**

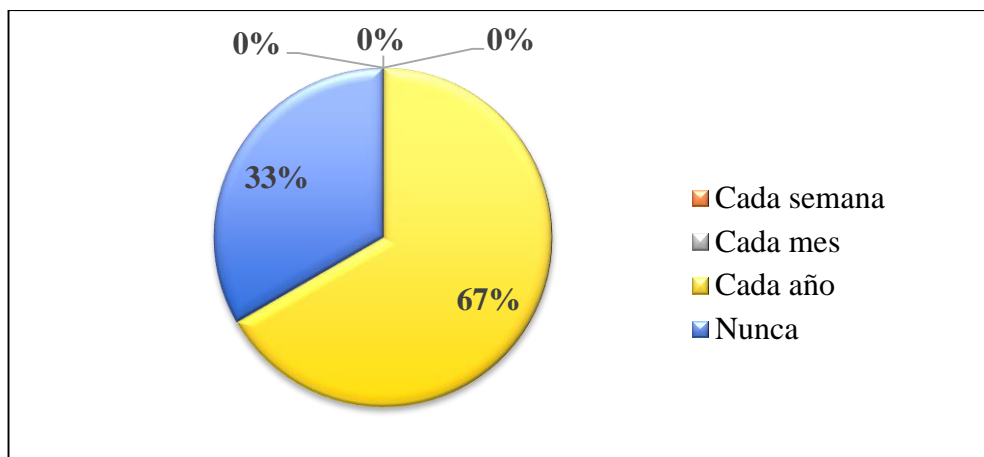
En esta área existen tres personas que desempeñan varias actividades como: analizar créditos, otorgar créditos y seguimiento de cartera. A continuación se presenta los resultados de la encuesta.



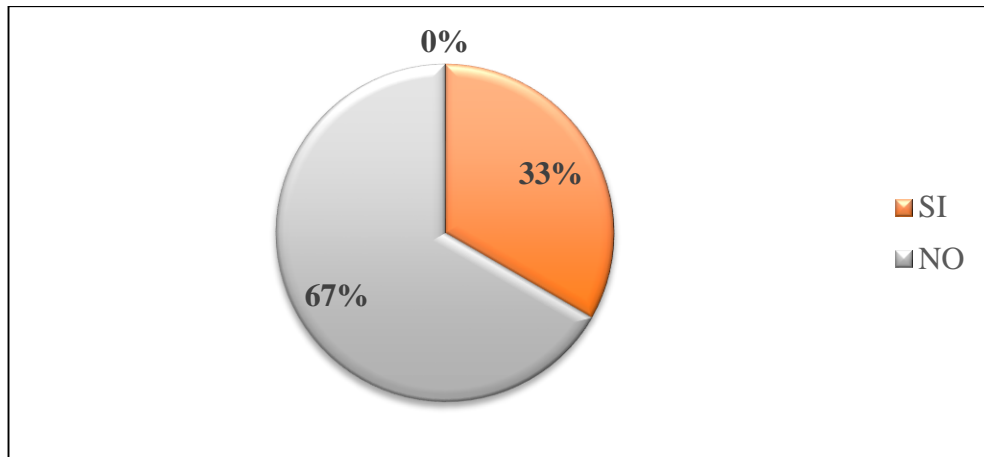
**Figura 9: Pregunta 1 ¿Existen políticas de cobro implementadas en el negocio?**



**Figura 10: Pregunta 2 ¿Realizan un historial de datos personales antes de otorgar créditos?**

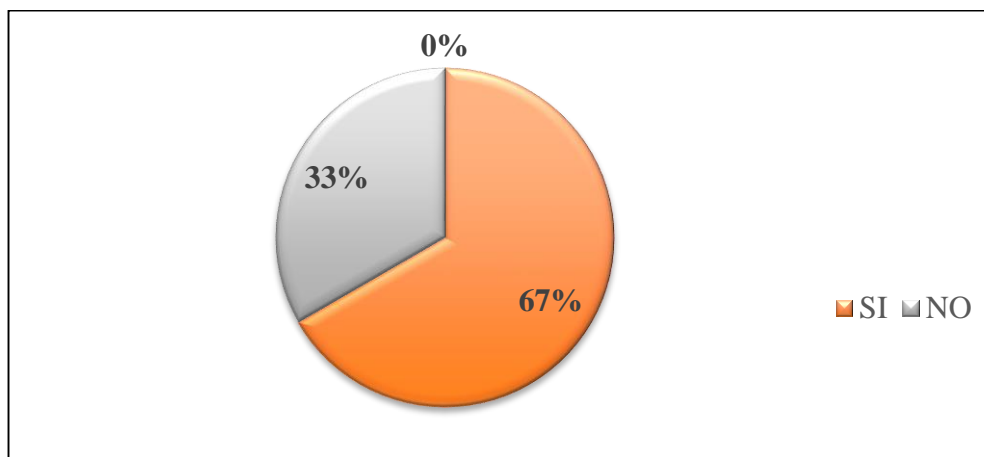


**Figura 11: Pregunta 3 ¿Cada cuánto se realiza un informe de las cuentas pendientes cobro?**

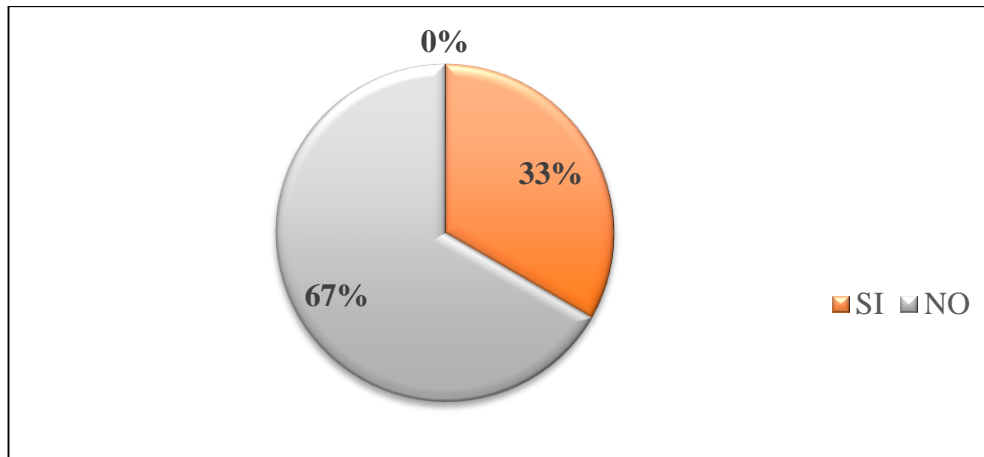


**Figura 12: Pregunta 4 ¿Se otorgan descuentos por pronto pago?**

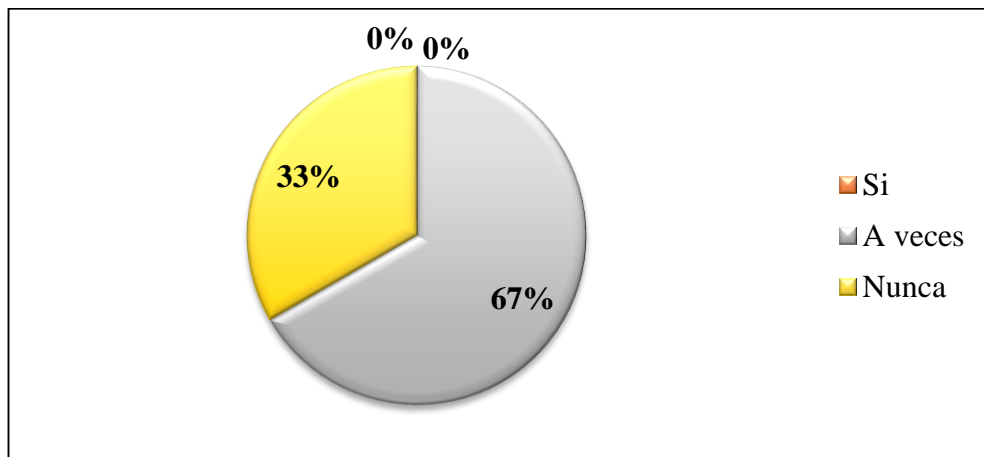
La política de descuentos por pronto pago es válida cuando el cliente lleva un valor no mínimo de USD 1.000 en mercadería.



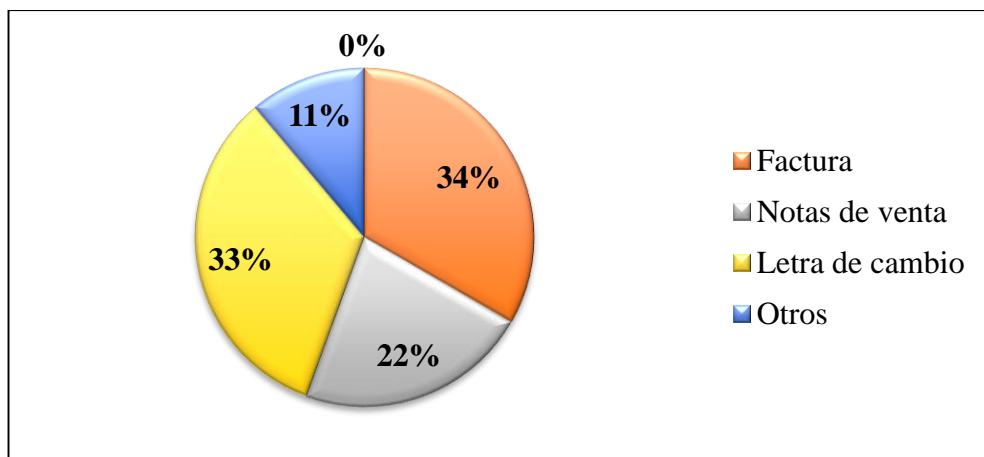
**Figura 13: Pregunta 5 ¿Mantiene un control sobre los valores que ya se han vencido pero que no han sido cobradas total o parcialmente?**



**Figura 14: Pregunta 6 ¿Se monitorea de manera continua los cambios en la demanda de los clientes con el fin de mejorar la calidad del servicio?**



**Figura 15: Pregunta 7 ¿Se acepta como forma de pago algún otro bien?**



**Figura 16: Pregunta 8 ¿Qué documentos se utilizan para validar el crédito otorgado al cliente?**

**Conclusión:**

Con los resultados de las figuras se puede concluir que el negocio pasa por un problema muy común de algunas organizaciones que es la cartera vencida. Este problema ocurre principalmente cuando el negocio ofrece créditos a sus clientes sin realizar antes un análisis adecuado, falta de control y seguimiento de los saldos en cartera.

**2.5 LEVANTAMIENTO DE INFORMACIÓN FINANCIERA****2.5.1 Activos****2.5.1.1 Cuentas y documentos por cobrar**

En la actualidad, los créditos comerciales son una de las herramientas importantes para el crecimiento del negocio porque puede ser una estrategia para capturar mercado e incrementar ventas, así mismo estos se deben equilibrar con una gestión rigurosa que permita minimizar los riesgos y costos que representa para el negocio.

En el proceso de cuentas por cobrar se ve implicadas otras operaciones como: ventas, despacho, facturación, crédito y cobranzas.

Para analizar esta cuenta se realizó el levantamiento de información mediante recolección de datos de todos los documentos que el dueño del negocio tiene como respaldo, las cuales son: facturas, notas de venta y

letras de cambio. Adicional se enviaron cartas de confirmación de saldos a cincuenta de los ochenta y ocho clientes que tienen una cuenta pendiente de pago con el negocio, el resultado de este fue desfavorable porque solo respondieron diez.

A continuación se detalla una tabla resumen con los valores en cartera que actualmente tiene el negocio:

**Tabla 5: Saldo de cuentas por cobrar al 30 de noviembre de 2015**

<b>IMPORTADORA EL REY</b> <b>CUENTAS POR COBRAR</b> <b>(En USD)</b>			
<b>Año</b>	<b>Valor inicial</b>	<b>Abonos</b>	<b>Saldo</b>
2000	93,30	0,00	93,30
2001	86,19	0,00	86,19
2002	190,10	68,85	121,25
2003	4.315,36	1.826,10	2.489,26
2004	4.895,22	1.336,50	3.558,72
2005	286,46	0,00	286,46
2006	2.657,66	764,00	1.893,66
2007	3.272,69	1.840,12	1.432,57
2008	309,22	0,00	309,22
2009	1.595,72	0,00	1.595,72
2012	39.604,06	11.777,29	27.826,77
2013	22.304,93	3.270,00	19.034,93
2014	4.415,77	1.673,51	2.742,26
Noviembre-2015	166.365,47	11.054,83	155.580,53
<b>Total (Al 30 de noviembre de 2015)</b>	<b>250.662,05</b>	<b>33.611,20</b>	<b>216.993,49</b>

Según el gerente propietario, Importadora El Rey cuenta con las siguientes políticas de cobro:

- Existen documentos que respaldan los créditos que se otorgan a clientes, los cuales son: facturas, notas de venta y letras de cambio.
- Los plazos estimados de crédito son:

**Tabla 6: Plazos de crédito**

<b>Créditos</b>	<b>Plazo</b>
De 50.00 USD a 500.00 USD	30 días
De 501.00 USD a 1000.00 USD	60 días
De 1,001.00 USD en adelante	90 días

Con los resultados de la información obtenida, se deduce que las políticas de cobro utilizadas actualmente en el negocio no son suficientes para abarcar el control adecuado de cuentas por cobrar, por tal razón el negocio mantienen una extensa cartera en mora y varios créditos incobrables.

Según la Ley de Régimen Tributario Interno, la eliminación definitiva de los créditos incobrables se realizará con cargo a la provisión cuentas incobrables y a los resultados del ejercicio, en la parte no cubierta por la provisión, cuando se haya cumplido una de las siguientes condiciones:

- Haber constado como tales, durante cinco años o más en la contabilidad;

- Haber transcurrido más de cinco años desde la fecha de vencimiento original del crédito;
- Haber prescrito la acción para el cobro del crédito;
- En caso de quiebra o insolvencia del deudor;
- Si el deudor es una sociedad, cuando ésta haya sido liquidada o cancelado su permiso de operación.

De acuerdo a las condiciones antes mencionadas, Importadora El Rey deberá dar de baja los siguientes valores:

**Tabla 7: Cartera vencida**

<b>IMPORTADORA EL REY</b> <b>CARTERA VENCIDA</b> (En USD)			
<b>Año</b>	<b>Valor inicial</b>	<b>Abonos</b>	<b>Saldo</b>
<b>2000</b>	93,30	0,00	93,30
<b>2001</b>	86,19	0,00	86,19
<b>2002</b>	190,10	68,85	121,25
<b>2003</b>	4.315,36	1.826,10	2.489,26
<b>2004</b>	4.895,22	1.336,50	3.558,72
<b>2005</b>	286,46	0,00	286,46
<b>2006</b>	2.657,66	764,00	1.893,66
<b>2007</b>	3.272,69	1.840,12	1.432,57
<b>2008</b>	309,22	0,00	309,22
<b>2009</b>	1.595,72	0,00	1.595,72
<b>TOTAL</b>			<b>11.866,35</b>



El valor que se deberá dar de baja es USD 11.866,35 el cual corresponde al total de la cartera vencida desde los años 2000 al 2009.

El valor que corresponde a cuentas por cobrar al 30 de noviembre de 2015 es de USD 216.993,49.

#### 2.5.1.2 Impuestos Anticipados

##### **Crédito Tributario IVA en compras o importaciones**

Para noviembre de 2015 Importadora El Rey tiene un saldo de crédito tributario por IVA en compras de USD 4.861,46 según los valores declarados en el SRI.

##### **Crédito Tributario Retención en la Fuente**

En la presente tabla se muestra las retenciones efectuadas por clientes según comprobantes de retención revisados:

**Tabla 8: Crédito Tributario por Retenciones en la Fuente**

<b>Mes</b>	<b>Valor Retenido (En USD)</b>
Enero	41,87
Febrero	27,84
Marzo	110,67
Abril	32,51
Mayo	154,67
Junio	78,90
Julio	14,60
Agosto	0,55
Septiembre	154,78
Octubre	43,21
Noviembre	94,40
<b>TOTAL</b>	<b>1.054,00</b>

Importadora El Rey tiene un crédito tributario por retenciones en la fuente de USD 1.054,00 que se deberá tomar en cuenta para la declaración del Impuesto a la Renta del 2015.

### **Anticipo al Impuesto a la Renta**

Según lo declarado en el Anticipo del Impuesto a la Renta del 2015, Importadora El Rey pagó USD 370,52; valor que se debe consignar en la declaración del Impuesto a la Renta del 2015.

A continuación se presentan el cálculo del Anticipo de Impuesto a la Renta de los dos RUC registrados en el negocio:

**Tabla 9: Calculo del Anticipo del Impuesto a la Renta, Sr. Gonzalo Reyes**

**Datos utilizados para el cálculo del Anticipo del Impuesto a la Renta con cargo al ejercicio fiscal 2015 (Casillero 879 - Formulario 102 del ejercicio fiscal 2014)**

ACTIVOS TOTALES			
Descripción		Valor Declarado (Formulario 102 del 2014)	
		Casillero	Valor
	<b>Total Activo</b>	<b>4999</b>	<b>2.888.990,63</b>
-	Cuentas y documentos por cobrar clientes corriente no relacionados locales.	316	26.620,00
-	Cuentas y documentos por cobrar clientes corriente no relacionados del exterior.	317	-
-	Otras cuentas y documentos por cobrar corriente no relacionados locales.	320	-
-	Otras cuentas y documentos por cobrar corriente no relacionados del exterior.	321	-
-	Crédito Tributario a favor del sujeto pasivo ISD	323	6.607,90
-	Crédito tributario a favor del sujeto pasivo (IVA).	324	1.214,70
-	Crédito tributario a favor del sujeto pasivo (RENTA).	325	20.594,44
+	Provisión cuentas incobrables y deterioro	322	-
-	Cuentas y documentos por cobrar clientes largo plazo no relacionados locales.	416	-
-	Otras cuentas y documentos por cobrar largo plazo no relacionados locales.	420	-
-	Otras cuentas y documentos por cobrar largo plazo no relacionados del exterior.	421	-
+	Provisión cuentas incobrables y deterioro	422	-
+	Provisión por deterioro del valor del valor de terrenos sobre los que se desarrollen actividades agropecuarias que generen ingresos o de desarrollo de proyectos inmobiliarios para la vivienda de interés social.		-
-	Avalúo de los terrenos que generen ingresos por actividades agropecuarias o de desarrollo de proyectos inmobiliarios para la vivienda de interés social. <b>(b)</b>		-
-	Activos monetarios (c)		-
-	Efecto de la revaluación de activos (j)	446	-
=	<b>Total Activo a utilizar en el cálculo del Anticipo</b>		<b>2.833.953,59</b>

COSTOS Y GASTOS DEDUCIBLES			
Descripción		Valor Declarado (Formulario 102 del 2014)	
		Casillero	Valor
	<b>Total Costos y Gastos</b>	<b>7999</b>	<b>531.932,67</b>
+	15% Participación a trabajadores.	803	5.803,29
-	Gastos no deducibles locales.	807	93.138,00
-	Gastos no deducibles del exterior.	808	-
-	Gastos incurridos para generar ingresos exentos.	809	-
-	Participación trabajadores atribuibles a ingresos exentos.	810	-
-	Costos y Gastos deducibles incurridos para generar ingresos sujetos al Impuesto a la Renta único	818	-
-	Gastos incrementales por generación de nuevo empleo o mejora de la masa salarial		-
-	Gasto por adquisición de nuevos activos destinados a la mejora de la productividad e innovación tecnológica		-
-	Inversiones y gastos efectivamente realizados, relacionados con los beneficios tributarios para el pago del Imp. renta que reconoce el Cód. de la Producción para las nuevas inversiones.		-
=	<b>Total Costos y Gastos deducibles a utilizar en el cálculo del Anticipo</b>		<b>444.597,96</b>
-	<b>Compras netas locales producto de la actividad de comisionista (l)</b>	<b>7021</b>	<b>-</b>

INGRESOS GRAVADOS			
Descripción		Valor Declarado (Formulario 102 del 2014)	
		Casillero	Valor
	<b>Total Ingresos</b>	<b>6999</b>	<b>570.621,24</b>
-	Dividendos percibidos exentos.	804	-
-	Otras rentas exentas	805	-
-	Ingresos sujetos al Impuesto a la Renta Único	817	-
+	En el caso de incluir otro rubro se requiere especificar (Concepto, /- artículo de ley, justificación) (k)		
=	<b>Total Ingresos Gravados a utilizar en el cálculo del Anticipo</b>		<b>570.621,24</b>

PATRIMONIO			
Descripción		Valor Declarado (Formulario 102 del 2014)	
		Casillero	Valor
	<b>Total Patrimonio Neto</b>	<b>698</b>	<b>158.284,68</b>
-	Efecto de la revaluación de activos (j)	446	-
+	En el caso de incluir otro rubro se requiere especificar (Concepto, /- artículo de ley, justificación) (k)		-
=	<b>Total Patrimonio a utilizar en el cálculo del Anticipo</b>		<b>158.284,68</b>

**Cálculo del Anticipo del Impuesto a la Renta próximo año (Casillero 879 - Formulario 102 del ejercicio fiscal 2014)**

Detalle	Valor Rubros	%	Valor Calculado
Activos Totales	2.833.953,59	0,4%	11.335,81
Patrimonio Total	158.284,68	0,2%	316,57
Costos y Gastos deducibles	444.597,96	0,2%	889,20
Ingresos gravados (f)	570.621,24	0,4%	2.282,48
<b>Anticipo calculado (g)</b>			<b>14.824,06</b>
Exoneraciones establecidas mediante Decretos o Leyes Especiales (h)			-
<b>Anticipo determinado con cargo al ejercicio fiscal 2015</b>			<b>14.824,06</b>
Retenciones en la Fuente que le han efectuado en el 2014			20.594,44
<b>Anticipo Calculado a Pagar en julio y septiembre de 2015</b>			<b>-</b>

**Anticipo del Impuesto a la Renta próximo año calculado vs declarado**

Detalle	Valor a Pagar
Anticipo Primero Cuota (Julio 2015)	-
Anticipo Segunda Cuota (Sep. 2015)	-
Anticipo a liquidar en la Declaración del año 2015 (Abril 2016)	14.824,06
<b>Total Anticipo Calculado</b>	<b>14.824,06</b>
<b>Anticipo Declarado</b> (Casillero 879 - Formulario 102 ejercicio fiscal 2014)	14.831,28
<b>Diferencia</b>	<b>-7,22</b>

**Fuente:** Servicios de Rentas Internas S.R.I.

**Tabla 10: Calculo del Anticipo del Impuesto a la Renta, Sra. Gladys Aman**

**Datos utilizados para el cálculo del Anticipo del Impuesto a la Renta con cargo al ejercicio fiscal 2015 (Casillero 879 - Formulario 102 del ejercicio fiscal 2014)**

ACTIVOS TOTALES			
Descripción		Valor Declarado (Formulario 102 del 2014)	
		Casillero	Valor
	<b>Total Activo</b>	<b>4999</b>	<b>25.324,15</b>
-	Cuentas y documentos por cobrar clientes corriente no relacionados locales.	316	1.570,00
-	Cuentas y documentos por cobrar clientes corriente no relacionados del exterior.	317	-
-	Otras cuentas y documentos por cobrar corriente no relacionados locales.	320	-
-	Otras cuentas y documentos por cobrar corriente no relacionados del exterior.	321	-
-	Crédito Tributario a favor del sujeto pasivo ISD	323	-
-	Crédito tributario a favor del sujeto pasivo (IVA).	324	2.356,09
-	Crédito tributario a favor del sujeto pasivo (RENTA).	325	404,41
+	Provisión cuentas incobrables y deterioro	322	-
-	Cuentas y documentos por cobrar clientes largo plazo no relacionados locales.	416	-
-	Otras cuentas y documentos por cobrar largo plazo no relacionados locales.	420	-
-	Otras cuentas y documentos por cobrar largo plazo no relacionados del exterior.	421	-
+	Provisión cuentas incobrables y deterioro	422	-
+	Provisión por deterioro del valor del valor de terrenos sobre los que se desarrollen actividades agropecuarias que generen ingresos o de desarrollo de proyectos inmobiliarios para la vivienda de interés social.		-
-	Avalúo de los terrenos que generen ingresos por actividades agropecuarias o de desarrollo de proyectos inmobiliarios para la vivienda de interés social. (b)		-
-	Activos monetarios (c)		-
-	Efecto de la revaluación de activos (j)	446	-
=	<b>Total Activo a utilizar en el cálculo del Anticipo</b>		<b>20.993,65</b>

COSTOS Y GASTOS DEDUCIBLES			
Descripción		Valor Declarado (Formulario 102 del 2014)	
		Casillero	Valor
	<b>Total Costos y Gastos</b>	<b>7999</b>	<b>103.783,23</b>
+	15% Participación a trabajadores.	803	638,70
-	Gastos no deducibles locales.	807	-
-	Gastos no deducibles del exterior.	808	-
-	Gastos incurridos para generar ingresos exentos.	809	-
-	Participación trabajadores atribuibles a ingresos exentos.	810	-
-	Costos y Gastos deducibles incurridos para generar ingresos sujetos al Impuesto a la Renta único	818	-
-	Gastos incrementales por generación de nuevo empleo o mejora de la masa salarial		-
-	Gasto por adquisición de nuevos activos destinados a la mejora de la productividad e innovación tecnológica		-
-	Inversiones y gastos efectivamente realizados, relacionados con los beneficios tributarios para el pago del Imp. renta que reconoce el Cód. de la Producción para las nuevas inversiones.		-
=	<b>Total Costos y Gastos deducibles a utilizar en el cálculo del Anticipo</b>		<b>104.421,93</b>
-	<b>Compras netas locales producto de la actividad de comisionista (l)</b>	<b>7021</b>	<b>-</b>

INGRESOS GRAVADOS			
Descripción		Valor Declarado (Formulario 102 del 2014)	
		Casillero	Valor
	<b>Total Ingresos</b>	<b>6999</b>	<b>108.041,22</b>
-	Dividendos percibidos exentos.	804	-
-	Otras rentas exentas	805	-
-	Ingresos sujetos al Impuesto a la Renta Único	817	-
+/-	En el caso de incluir otro rubro se requiere especificar (Concepto, artículo de ley, justificación) (k)		
=	<b>Total Ingresos Gravados a utilizar en el cálculo del Anticipo</b>		<b>108.041,22</b>

PATRIMONIO			
Descripción		Valor Declarado (Formulario 102 del 2014)	
		Casillero	Valor
	<b>Total Patrimonio Neto</b>	<b>698</b>	<b>17.374,15</b>
-	Efecto de la revaluación de activos (j)	446	-
+/-	En el caso de incluir otro rubro se requiere especificar (Concepto, artículo de ley, justificación) (k)		-
=	<b>Total Patrimonio a utilizar en el cálculo del Anticipo</b>		<b>17.374,15</b>

**Cálculo del Anticipo del Impuesto a la Renta próximo año (Casillero 879 - Formulario 102 del ejercicio fiscal 2014)**

Detalle	Valor Rubros	%	Valor Calculado
Activos Totales	20.993,65	0,4%	83,97
Patrimonio Total	17.374,15	0,2%	34,75
Costos y Gastos deducibles	104.421,93	0,2%	208,84
Ingresos gravados (f)	108.041,22	0,4%	432,16
<b>Anticipo calculado (g)</b>			<b>759,73</b>
Exoneraciones establecidas mediante Decretos o Leyes Especiales (h)			-
<b>Anticipo determinado con cargo al ejercicio fiscal 2015</b>			<b>759,73</b>
Retenciones en la Fuente que le han efectuado en el 2014			404,41
<b>Anticipo Calculado a Pagar en julio y septiembre de 2015</b>			<b>355,32</b>

**Anticipo del Impuesto a la Renta próximo año calculado vs declarado**

Detalle	Valor a Pagar
Anticipo Primero Cuota (Julio 2015)	177,66
Anticipo Segunda Cuota (Sep. 2015)	177,66
Anticipo a liquidar en la Declaración del año 2015 (Abril 2016)	404,41
<b>Total Anticipo Calculado</b>	<b>759,73</b>
<b>Anticipo Declarado</b> (Casillero 879 - Formulario 102 ejercicio fiscal 2014)	774,93
<b>Diferencia</b>	<b>-15,20</b>

**Fuente:** Servicios de Rentas Internas S.R.I.

### 2.5.1.3 Inventarios

El inventario son aquellos bienes tangibles que el negocio ha adquirido con el fin de disponerlos para la venta.

Dentro de los principales productos que Importadora El Rey ofrece a sus consumidores son una gran variedad de artículos de bazar y juguetería y estos son clasificados en las siguientes líneas de productos:

**Tabla 11: Líneas de productos**

Categoría	Línea	Ejemplos
<b>Juguetería</b>	Juegos didácticos	Tangram/ Cubo mágico
	Juguetes para niños	Carros a control remoto/ Helicóptero a pilas
	Juguetes para niñas	Muñecas de plástico/ Carteras
<b>Bazar</b>	Bazar	Lámparas /porta retratos/ peluches/ fundas de regalo/ cajas plásticas
	Imágenes de poliresina	Recuerdos / Imágenes Religiosas
	Escolar y oficina	Suministros de oficina/ carpetas plásticas/ mochilas
	Artículos para el hogar	Adornos/ limpieza/ cortinas de baño
	Artículos para bebe	Biberones y accesorios/ chinoscos/ adornos de cuna
	Artículos de cocina	Platos de melamine, jarras, cucharas, cuchillos,
	Playa y natación	Gafas de agua/ boyas/ gorro de natación / juegos inflables
	Artículos de ferretería	chaleco reflectivo/ candados/ masquín
	Artículos de fiesta	Antifaz/ mascararas/ pelucas
	Cosméticos y belleza	Maquillaje/ esmaltes

## **Medición de los Inventarios**

Según las Normas Internacionales de Información Financiera, los inventarios serán medidos al costo o al Valor Neto de Realización (VNR), el que sea menor.

El costo de un producto podemos obtenerlo de un kardex, mientras que el valor neto de realización se deberá realizar con cálculo.

A continuación se detalla el procedimiento que se realizó para la toma física de inventarios:

- Se procedió a ordenar las bodegas, enumerarlas y realizar un listado de los productos que se encuentran en cada bodega para tener un mejor control y ubicación de los productos.

Cabe mencionar que el conteo físico del inventario se realizó desde el 25 de octubre hasta el 30 de noviembre. Para tener los valores exactos hasta la fecha de finalización del conteo físico, se llevó un registro de las entradas y salidas de mercadería.

- Una vez realizado el conteo físico, se procedió a elaborar una base de datos en Excel de todos los productos, en la cual consta: fecha en la que se realizó el inventario, nombre y código del producto, cantidad en stock, precio unitario y precio al por mayor.



- Para determinar el costo unitario de cada producto importado, se realizó la liquidación de las importaciones de los años 2008 al 2015 considerando los siguientes aspectos:

- Valor unitario del CIF (FOB+ flete+ seguros)

Para conocer el prorrateo del valor del flete para cada artículo, se tomó en cuenta que el costo de cada producto sea semejante al resto de productos.

En el caso de que no sean homogéneos los valores, se realizó el prorrateo tomando en cuenta las dimensiones de cada producto, como fue en el caso de las liquidaciones de importaciones del año 2015 en las cuales existieron productos de gran volumen.

- AD VALOREM (Aranceles según partida arancelaria que tienen el rango del 0% al 45%).
- FODINFA, se obtuvo al multiplicar el valor unitario del CIF por 0,5%.
- Salvaguardas
- Gastos y honorarios de estibaje
- Transporte y traslado de mercadería a bodegas

A continuación se detalla una tabla consolidada del levantamiento del conteo físico del inventario, el cual se muestra por líneas de productos:

**Tabla 12: Inventario Final de Mercadería**

<b>INVENTARIOS SEGÚN LÍNEAS DE PRODUCTOS</b>	
<b>Línea</b>	<b>Costo Total en (USD)</b>
Artículos de cocina( <i>Anexo 1</i> )	18.715,30
Artículos de ferretería( <i>Anexo 2</i> )	9.042,14
Artículos de fiesta( <i>Anexo 3</i> )	110.324,33
Artículos de navidad( <i>Anexo 4</i> )	6.866,34
Artículos para bebe( <i>Anexo 5</i> )	2.857,03
Artículos para el hogar( <i>Anexo 6</i> )	50.589,12
Bazar( <i>Anexo 7</i> )	1.016.719,50
Cosméticos y belleza( <i>Anexo 8</i> )	25.168,12
Escolar y oficina( <i>Anexo 9</i> )	46.433,38
Figuras de poliresina( <i>Anexo 10</i> )	2.647,82
Juguetes( <i>Anexo 11</i> )	94.856,63
Juguetes didácticos ( <i>Anexo 12</i> )	17.252,80
Playa y natación( <i>Anexo 13</i> )	81.410,58
Tela( <i>Anexo 14</i> )	17.707,49

Hasta el 30 de noviembre de 2015 Importadora El Rey cuenta con USD 1.500.590,59 en inventarios.

#### 2.5.1.4 Propiedad, planta y equipo

Importadora El Rey tiene a disposición los siguientes activos fijos:

**Tabla 13: Propiedad, planta y equipos**

<b>PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO</b>	
<b>Detalle</b>	<b>Valor de mercado (En USD)</b>
Edificio	114.436,00
Terreno	62.887,05
Vehículos	14.500,00
Muebles y Enseres	5.803,80
	<b>197.626,85</b>

**Edificio y Terrenos**

El negocio cuenta con nueve bodegas las cuales se encuentran ubicadas dentro de la casa 1, el local comercial y tres bodegas se encuentran ubicadas dentro de la casa 2.

La presente tabla se muestra los valores que corresponden a lo avaluado en el predio municipal del año 2015.

**Tabla 14: Edificios y terrenos**

<b>Ubicación</b>	<b>Área de terreno (en m2)</b>	<b>Avalúo (en USD)</b>	<b>Área de construcción (en m2)</b>	<b>Avalúo Catastral (en USD)</b>
<b>Casa 1:</b> Bolívar e Imbabura	345	34.807,05	594	58.212,00
<b>Casa 2:</b> Imbabura y Bolívar	260	28.080,00	502	56.224,00
		<b>\$ 62.887,05</b>		<b>\$ 114.436,00</b>

## Vehículos

Importadora El Rey cuenta con un camión, cuyo valor de mercado es de USD 14.500.

## Muebles y enseres

La siguiente tabla se presenta un listado a muebles y enseres que posee Importadora El Rey, estos valores corresponden a lo estimado en el mercado. Ninguno de estos bienes ha sido depreciado.

**Tabla 15: Muebles y enseres**

Cant.	Detalle	Dimensiones	Valor de mercado (en USD)	Total (en USD)
<b>Vitrinas y exhibidores</b>				
2	Vitrina de vidrio estructura metálica con ruedas	240cm x116cm	420,00	840,00
1	Vitrina de vidrio estructura metálica	250cm x155cm	350,00	350,00
1	Exhibidor central de vidrio estructura metálica con ruedas	202cm x150cm	650,00	650,00
2	Vitrina de vidrio estructura metálica	244cmx160cm	300,00	600,00
4	Exhibidor mediano de vidrio estructura metálica	215cm x 99cm	220,00	880,00
2	Vitrina de vidrio estructura metálica	400cm x235cm	450,00	900,00
2	Estantería estructura metálica	439cm x210cm	320,00	640,00
1	Estantería estructura metálica	272cmx162xm	220,00	220,00
<b>Comedor</b>				
2	Juego de comedor plástico 4 sillas	80cmx80cm	61,90	123,80
1	Juego de comedor madera 6 sillas		600,00	600,00
<b>TOTAL</b>				<b>5.803,80</b>

## Depreciación

La depreciación de los activos fijos se realizará de acuerdo a la naturaleza de los bienes, a la duración de su vida útil y la técnica contable. (Servicios de Renta Internas - SRI, 2014)

A continuación se presenta la tabla de porcentajes para la depreciación de activos fijos aceptados por el Servicio de Rentas Internas:

**Tabla 16: Porcentajes de depreciación por activo fijo**

<b>Activo fijo</b>	<b>Porcentaje (Al año)</b>
Inmuebles (Excepto terrenos)	5%
Instalaciones, maquinarias, equipos y muebles	10%
Vehículos, equipos de transporte y equipo caminero móvil	20%
Equipos de cómputo y software	33%

**Tabla 17: Depreciación Propiedad, planta y equipo – Método de Línea Recta**

IMPORTADORA EL REY						
ACTIVOS FIJOS						
MÉTODO DE LÍNEA RECTA						
VEHÍCULOS						
Código	Nombre del Activo	Valor Actual	Fecha de cálculo	Depreciación anual	Depreciación mensual	Total (Enero-Noviembre)
V-001	Camión Mitsubishi	14.500,00	01/01/2015	2.900,00	241,67	2.658,37
MUEBLES Y ENSERES						
Código	Nombre del Activo	Valor Actual	Fecha de cálculo	Depreciación anual	Depreciación mensual	Total
ME-001	Vitrina de vidrio estructura metálica con ruedas	420,00	01/01/2015	42,00	3,50	38,50
ME-002	Vitrina de vidrio estructura metálica con ruedas	420,00	01/01/2015	42,00	3,50	38,50
ME-003	Vitrina de vidrio estructura metálica	350,00	01/01/2015	35,00	2,92	32,12
ME-004	Exhibidor central de vidrio estructura metálica con ruedas	650,00	01/01/2015	65,00	5,42	59,62
ME-005	Vitrina de vidrio estructura metálica	300,00	01/01/2015	30,00	2,50	27,50
ME-006	Vitrina de vidrio estructura metálica	300,00	01/01/2015	30,00	2,50	27,50
ME-007	Exhibidor mediano de vidrio estructura metálica	220,00	01/01/2015	22,00	1,83	20,13
ME-008	Exhibidor mediano de vidrio estructura metálica	220,00	01/01/2015	22,00	1,83	20,13
ME-009	Exhibidor mediano de vidrio estructura metálica	220,00	01/01/2015	22,00	1,83	20,13
ME-010	Exhibidor mediano de vidrio estructura metálica	220,00	01/01/2015	22,00	1,83	20,13
ME-011	Vitrina de vidrio estructura metálica	450,00	01/01/2015	45,00	3,75	41,25
ME-012	Vitrina de vidrio estructura metálica	450,00	01/01/2015	45,00	3,75	41,25
ME-013	Estantería estructura metálica	320,00	01/01/2015	32,00	2,67	29,37
ME-014	Estantería estructura metálica	320,00	01/01/2015	32,00	2,67	29,37
ME-015	Estantería estructura metálica	220,00	01/01/2015	22,00	1,83	20,13
ME-016	Juego de comedor plástico 4 sillas	61,90	01/01/2015	6,19	0,52	5,72
ME-017	Juego de comedor plástico 4 sillas	61,90	01/01/2015	6,19	0,52	5,72
ME-018	Juego de comedor madera 6 sillas	600,00	01/01/2015	60,00	5,00	55,00
Total muebles y enseres		5.803,80				532,07
INMUEBLES						
Código	Nombre del Activo	Valor Actual	Fecha de cálculo	Depreciación anual	Depreciación mensual	Total
CASA1	Bolívar e Imbabura	58.212,00	01/01/2015	2.910,60	242,55	2.668,05
CASA2	Imbabura y Bolívar	56.224,00	01/01/2015	2.811,20	234,27	2.576,97
Total Inmuebles		114.436,00				5.245,02
TOTAL ACTIVOS		134.739,80	TOTAL Depreciación Enero-Noviembre 2015			8.435,46

## 2.5.2 Pasivos

### 2.5.2.1 Obligaciones fiscales por pagar

Al 30 de noviembre del 2015, Importadora El Rey tiene las siguientes obligaciones pendientes de pago con el fisco según las retenciones efectuadas por el propietario:

**Tabla 18: Retenciones en la fuente efectuadas al 30 de noviembre de 2015**

<b>Detalle</b>	<b>Valor a pagar (En USD)</b>
Retención en la Fuente 1%	\$ 33,02
Retención en la Fuente 2%	\$ 3,79
Retención en la Fuente 8%	\$ 149,34

### 2.5.2.2 Obligaciones Sociales por pagar

Importadora El Rey cuenta con nueve trabajadores bajo relación de dependencia, estas personas se encuentran legalmente afiliadas al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.

En esta cuenta se verificó el listado de trabajadores que están afiliados en el IESS versus el rol de pagos que tiene el negocio.

Para noviembre del 2015, el negocio tiene las siguientes obligaciones sociales por pagar:

**Tabla 19: Obligaciones sociales al 30 de noviembre de 2015**

<b>Detalle</b>	<b>Valor a pagar (En USD)</b>
Aporte Patronal 9.45%	\$ 419,12
Aporte Personal 11.15%	\$ 355,25
Fondo de Reserva	\$ 126,44

Se realizó los cálculos de la provisión del décimo tercero y décimo cuarto sueldo, dado que ningún trabajador recibe estos valores mensualmente.

**Tabla 20: Provisión décimo tercer y cuarto sueldo al 30 de noviembre de 2015**

<b>Detalle</b>	<b>Valor a pagar (En USD)</b>
Provisión Décimo Tercer Sueldo (Del 01 de Diciembre de 2014 al 30 de Noviembre)	\$ 1.937,69
Provisión Décimo Cuarto Sueldo (Del 01 de Agosto al 30 de Noviembre)	\$ 858,45

#### 2.5.2.3 Ingresos de Actividades Ordinarias

Para fines legales y tributarios, en Importadora El Rey se utiliza dos RUC que pertenecen a los propietarios.

La actividad económica principal de Importadora El Rey es la comercialización al por mayor y por menor de juguetes y artículos de bazar.

En las declaraciones se incluyen las actividades económicas adicionales que los propietarios mantienen fuera del negocio. Por tal motivo se ha



procedido a revisar la información que pertenezca netamente a la actividad del giro del negocio.

En la siguiente tabla se presenta las ventas realizadas desde el 01 de enero al 30 de noviembre del 2015:

Ventas realizadas del 01 de enero al 30 de noviembre de 2015

**Tabla 21: Ventas realizadas del 01 de enero al 30 de noviembre de 2015**

<b>VENTAS NETAS</b>		
<b>Del 01 de Enero al 30 de Noviembre de 2015</b>		
<b>Mes</b>	<b>Base 0% (En USD)</b>	<b>Base 12% (En USD)</b>
Enero	0,00	21.519,31
Febrero	0,00	20.077,20
Marzo	0,00	18.298,24
Abril	0,00	12.323,29
Mayo	0,00	20.879,13
Junio	460,00	15.100,15
Julio	0,00	12.352,86
Agosto	0,00	3.678,85
Septiembre	0,00	19.795,55
Octubre	0,00	22.173,46
Noviembre	7,20	16.809,44
<b>TOTAL</b>	<b>467,20</b>	<b>183.007,48</b>

#### 2.5.2.4 Costo de Venta

El negocio no lleva ningún registro del costo de venta de cada producto, de tal forma que se desconoce el costo de venta real de cada uno.

Importadora El Rey asigna en promedio para sus ganancias el 55% del costo a cada artículo disponible para la venta.

Para el cálculo del costo de venta se tomó en consideración el valor total en ventas por el porcentaje promedio de ganancias.

**Ventas \* % promedio de ganancias = Costo de Venta**

USD 183.467,48 \* 55% = USD 100.907,11

El costo de venta del 01 de enero al 30 de noviembre es de USD 100.907,11

#### 2.5.2.5 Gastos

##### **Gastos Operacionales**

- Para verificar los valores de estos gastos se revisó todos los documentos que tiene el negocio y se verificó que cumplan las siguientes condiciones:
- Los gastos incurridos deben ser para el beneficio o giro del negocio.
- Las facturas deberán contener correctamente el nombre, RUC y dirección del propietario del negocio.

- Las facturas con valores mayores a USD 50,00 deberán tener comprobante de retención emitido por el propietario del negocio. Caso contrario se considerará gastos no deducibles para el Impuesto a la Renta.

A continuación se detalla una tabla resumen de todos los gastos que ha incurrido el negocio:

**Tabla 22: Resumen de Gastos Operacionales**

<b>RESUMEN DE GASTOS OPERACIONALES</b> <b>Del 01 de Enero al 30 de Noviembre de 2015</b>	
<b>Detalle</b>	<b>Valor (En USD)</b>
Sueldos y Salarios	29.204,14
Aporte Patronal	3.338,05
Aporte Personal	2.829,25
Fondo de Reserva	1.517,28
Décimo Cuarto Sueldo	2.124,00
Viáticos y gastos de viajes	4.452,25
Servicios Básicos	2.291,63
Gastos de gestión	2.957,51
Suministros, materiales y repuestos	2.481,39
Transporte	890,20
Servicios Prestados	3.885,76
Gasto Equipo de Computo	521,00
Combustible y lubricantes	1.066,29
Depreciación de PPyE	5.245,02
Honorarios Profesionales	6.771,03
Gastos Varios	3.846,50
<b>TOTAL</b>	<b>73.421,30</b>

**Gastos No Deducibles****Tabla 23: Resumen de Gastos No deducibles**

<b>RESUMEN DE GASTOS NO DEDUCIBLES</b> <b>Del 01 de Enero al 30 de Noviembre de 2015</b>	
<b>Detalle</b>	<b>Valor (En USD)</b>
Bonificaciones	3.045,00
Gastos de gestión	2.547,11
Mantenimiento y reparaciones	1.945,03
Suministros, materiales y repuestos	2.024,07
Servicios Profesionales	3.306,19
Pagos por otros bienes	2.140,32
Depreciación PPyE	3.190,44
<b>TOTAL</b>	<b>18.198,16</b>

El valor de Gastos No Deducibles al 30 de noviembre de 2015 asciende en USD 18.198,16.

### **3 PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN DEL ÁREA CONTABLE Y FINANCIERA**

#### **3.1 MANUAL CONTABLE**

El propósito del presente manual contable es brindar información al personal de la organización y en especial al personal del área contable, sobre las herramientas, políticas y procedimientos que se deberán llevar a cabo para un correcto manejo de las cuentas contables basándose en las normativas y reglamentos vigentes en el país.

##### **Sección 1: Objetivos**

- Administrar los recursos financieros del negocio.
- Llevar el correcto registro contable de las operaciones financieras del negocio.
- Velar por el cumplimiento de las normas y reglamentos vigentes en el país.
- Elaborar estados financieros e informes contables que muestren de forma certera y oportuna la situación económica real del negocio.


## **Sección 2: Funciones del contador**

- Realizar los registros contables mensualmente, adjuntando los documentos que respalden el registro.
- Realizar las declaraciones del IVA mensual y retenciones oportunamente.
- Tener al día los movimientos financieros que realiza el negocio.
- Elaborar la nómina de empleados y rol de pagos mensualmente.
- Regirse a las políticas de control interno establecidas por la gerencia del negocio.
- Los estados financieros se elaborarán bajo la normativa vigente en el país.

### **3.1.1 Plan de cuentas propuesto**

El plan de cuentas es la base fundamental para realizar el registro de la información financiera del negocio, por tal razón debe ser estructurado de una manera adecuada y ajustado a su realidad, naturaleza y necesidad, por lo que se propone el siguiente plan de cuentas para Importadora El Rey.

Tabla 24: Propuesta de un plan general de cuentas

 <b>EL REY</b> IMPORTADORA & EXPORTADORA		PLAN GENERAL DE CUENTAS
Página 1 de 4		
Código de Cuenta	Nomenclatura	
<b>1.</b>	<b>ACTIVOS</b>	
<b>1.01.</b>	<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>	
<b>1.01.01.</b>	<b>EFFECTIVO Y SUS EQUIVALENTES</b>	
1.01.01.01	Caja General	
1.01.01.02	Caja Chica	
1.01.01.03	Bancos	
1.01.01.04	Inversiones Financieras Inmediatas	
<b>1.01.02.</b>	<b>CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR</b>	
1.01.02.01	Cuentas por cobrar a clientes	
1.01.02.02	Documentos por cobrar C/P	
1.01.02.03	Provisiones cuentas incobrables (-)	
1.01.02.04	Préstamos Empleados	
1.01.02.05	Otras cuentas por cobrar	
<b>1.01.03.</b>	<b>IMPUESTOS ANTICIPADOS</b>	
1.01.03.01	Retención en la Fuente Renta Retenido	
1.01.03.02	Retención en la Fuente I.V.A. Retenido	
1.01.03.03	I.V.A. en Compras	
1.01.03.04	I.V.A. Importaciones	
1.01.03.05	Anticipo Impuesto a la Renta	
<b>1.01.04.</b>	<b>INVENTARIOS</b>	
1.01.04.01	Inventario de mercaderías	
1.01.04.02	Mercadería en Tránsito	
1.01.04.03	Provisiones inventarios obsoletos (-)	
1.01.04.04	Inventarios suministros de oficina	


**EL REY**  
 IMPORTADORA & EXPORTADORA

**PLAN GENERAL DE  
Cuentas**

Página 2 de 4

Código de Cuenta	Nomenclatura
<b>1.01.05.</b>	<b>ANTICIPOS Y PREPAGADOS</b>
1.01.05.01	Anticipo a proveedores
1.01.05.02	Anticipo sueldos
1.01.05.03	Seguros Prepagados
<b>1.02.</b>	<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>
<b>1.02.01.</b>	<b>PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO</b>
1.02.01.01	Terrenos
1.02.01.02	Edificios
1.02.01.02.01	Depreciación Acumulada Edificios (-)
1.02.01.03	Vehículos
1.02.01.03.01	Depreciación Acumulada Vehículos (-)
1.02.01.04	Muebles y Enseres
1.02.01.04.01	Depreciación Acumulada Muebles y Enseres (-)
1.02.01.05	Equipo de Computación
1.02.01.05.01	Depreciación Acumulada Equipo de Computación (-)
<b>1.02.02.</b>	<b>OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES</b>
1.02.02.01	Inversiones financieras mantenidas al vencimiento L/P
<b>2.</b>	<b>PASIVOS</b>
<b>2.01.</b>	<b>PASIVOS CORRIENTES</b>
<b>2.01.01.</b>	<b>CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR C/P</b>
2.01.01.01	Proveedores Nacionales
2.01.01.02	Proveedores Extranjeros
<b>2.01.02.</b>	<b>OBLIGACIONES SOCIALES POR PAGAR</b>
2.01.02.01	Sueldos por pagar
2.01.02.02	Fondos de Reserva por pagar
2.01.02.03	Aportes por pagar
2.01.02.04	15% Participación Trabajadores por pagar
2.01.02.05	Décimo Tercer Sueldo por Pagar
2.01.02.06	Décimo Cuarto Sueldo por Pagar
2.01.02.07	Vacaciones por Pagar





**EL REY**  
IMPORTADORA & EXPORTADORA

**PLAN GENERAL DE  
CUENTAS**

**Página 3 de 4**

<b>Código de Cuenta</b>	<b>Nomenclatura</b>
<b>2.01.03.</b>	<b>OBLIGACIONES FISCALES POR PAGAR</b>
2.01.03.01	IVA en Ventas por pagar
2.01.03.02	Retención IVA por pagar 30%
2.01.03.03	Retención IVA por pagar 70%
2.01.03.04	Retención IVA por pagar 100%
2.01.03.05	Rete. Fuente por Pagar 1%
2.01.03.06	Rete. Fuente por Pagar 2%
2.01.03.07	Rete. Fuente por Pagar 8%
2.01.03.08	Rete. Fuente por Pagar 10%
2.01.03.09	Impuesto a la Renta por pagar del Ejercicio
<b>2.01.04.</b>	<b>CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR L/P</b>
2.01.04.01	Obligaciones con instituciones financieras
<b>3.</b>	<b>PATRIMONIO</b>
<b>3.01.</b>	<b>CAPITAL SOCIAL</b>
<b>3.01.01</b>	<b>SOCIOS</b>
3.01.01.01	Gonzalo Reyes
3.01.01.02	Gladys Aman
<b>3.02.</b>	<b>RESULTADOS ACUMULADOS</b>
<b>3.02.01.</b>	<b>GANANCIAS ACUMULADAS</b>
3.02.01.01	Utilidad del Ejercicio
3.02.01.02	Utilidad de años anteriores
<b>4.</b>	<b>INGRESOS</b>
<b>4.01.</b>	<b>INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS</b>
<b>4.01.01.</b>	<b>VENTAS BIENES</b>
4.01.01.01	Venta Tarifa 12%
4.01.01.02	Venta Tarifa 0%
<b>4.01.02.</b>	<b>OTROS INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS</b>
4.01.02.01	Descuento en Ventas (-)
4.01.02.02	Devolución en Ventas (-)
4.01.02.03	Otras Rebajas Comerciales (-)



**EL REY**  
IMPORTADORA & EXPORTADORA

**PLAN GENERAL DE  
CUENTAS**

**Página 4 de 4**

<b>Código de Cuenta</b>	<b>Nomenclatura</b>
<b>4.02.</b>	<b>OTROS INGRESOS OPERACIONALES</b>
4.02.01	Otros Ingresos Operacionales
<b>5.</b>	<b>COSTOS Y GASTOS</b>
<b>5.01.</b>	<b>COSTOS DE VENTA</b>
5.01.01	Costos de Venta
<b>5.02.</b>	<b>GASTOS OPERACIONALES</b>
<b>5.02.01</b>	<b>ORDINARIOS</b>
5.02.01.01	Sueldos y salarios
5.02.01.02	Beneficios y prestaciones laborales
5.02.01.03	Comisiones a vendedores
5.02.01.04	Viáticos y gastos de viaje
5.02.01.05	Capacitación y formación del personal
5.02.01.06	Uniformes y ropa de trabajo
5.02.01.07	Mantenimiento y reparación de PP&E
5.02.01.08	Seguros del personal, bienes y valores
5.02.01.09	Depreciación de PP&E
5.02.01.10	Deterioros de PP&E
5.02.01.11	Gasto de cuentas incobrables
5.02.01.12	Costos financieros
5.02.01.13	Gastos bancarios y comisiones
5.02.01.14	Publicidad y propaganda
5.02.01.15	Servicios básicos
5.02.01.16	Alimentación y refrigerio para clientes y personal
5.02.01.17	Útiles y servicios de aseo y limpieza
5.02.01.18	Útiles, suministros y materiales de oficina
5.02.01.19	Seguridad y vigilancia
5.02.01.20	Transporte y movilización
5.02.01.21	Combustibles, lubricantes y repuestos
5.02.01.022	Agasajos a socios, clientes y empleados
<b>5.02.02</b>	<b>NO ORDINARIOS</b>
5.02.02.01	Multas e intereses al fisco
5.02.02.02	Otros gastos no especificados

### 3.1.2 Instructivo para el Plan de Cuentas

Con el presente instructivo se pretende indicar la descripción del uso y manejo de las cuentas contables lo cual permitirá al contador determinar la naturaleza de los cargos y abonos operados en las diferentes cuentas y servir como un medio adecuado de control interno, al indicar lo que el saldo de cada cuenta representa.

**Tabla 25: Instructivo para el plan general de cuentas**

CAJA GENERAL		
<b>Código: 1.01.01.01</b>		
Débito	Crédito	Saldo
Ingreso de dinero por: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Venta de mercadería al contado</li> <li>• Cobranzas de cuentas pendientes.</li> <li>• Préstamos recibidos en efectivo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Depósitos bancarios</li> <li>• Pagos en efectivo a proveedores</li> <li>• Pagos en efectivo a nómina del negocio.</li> <li>• Por faltantes de caja al realizar arqueos.</li> </ul>	Deudor

CAJA CHICA		
<b>Código: 1.01.01.02</b>		
Débito	Crédito	Saldo
Ingreso de dinero por: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Creación de fondo</li> <li>• Incremento del fondo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Por disminución del valor del fondo</li> <li>• Por liquidación del fondo</li> </ul>	Deudor

BANCOS		
<b>Código: 1.01.01.03</b>		
Débito	Crédito	Saldo
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Apertura de saldos iniciales</li> <li>• Depósito en la cuenta bancaria</li> <li>• Acreditaciones por varias razones</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Egreso de dinero mediante cheque</li> <li>• Débitos bancarios</li> </ul>	Deudor

**INVERSIONES FINANCIERAS INMEDIATAS****Código: 1.01.01.04**

<b>Débito</b>	<b>Crédito</b>	<b>Saldo</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Inversión en instrumentos financieros a corto plazo (1 a 90 días)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Redención de la inversión, a la fecha de vencimiento.</li> </ul>	Deudor

**CUENTAS POR COBRAR A CLIENTES****Código: 1.01.02.01**

<b>Débito</b>	<b>Crédito</b>	<b>Saldo</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ventas a crédito</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Por abonos o cancelaciones.</li> <li>• Castigo a la cuenta legalmente reconocida.</li> <li>• Devolución en ventas</li> </ul>	Deudor

**DOCUMENTOS POR COBRAR A C/P****Código: 1.01.02.02**

<b>Débito</b>	<b>Crédito</b>	<b>Saldo</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Al recibir instrumentos financieros como pagarés o letras de cambio.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Por abonos o cancelaciones.</li> </ul>	Deudor

**(-) PROVISIÓN CUENTAS INCOBRABLES****Código: 1.01.02.03**

<b>Débito</b>	<b>Crédito</b>	<b>Saldo</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dar de baja a las cuentas incobrables.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Incremento anual de la provisión.</li> </ul>	Deudor

**PRÉSTAMO A EMPLEADOS****Código: 1.01.02.04**

<b>Débito</b>	<b>Crédito</b>	<b>Saldo</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Por otorgar de préstamos a empleados</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Por descuentos en el rol de pagos o cancelación.</li> </ul>	Deudor

**RETENCIÓN EN LA FUENTE RETENIDO****Código: 1.01.03.01**

Débito	Crédito	Saldo
• Retenciones realizadas por clientes	• Se compensa en la declaración anual del impuesto a la renta	Deudor

**IVA RETENIDO****Código: 1.01.03.02**

Débito	Crédito	Saldo
• Retenciones realizadas por clientes	• Se compensa en la declaración mensual del impuesto al valor agregado	Deudor

**IVA EN COMPRAS****Código: 1.01.03.03**

Débito	Crédito	Saldo
• Reconocimiento de crédito tributario en compra de bienes o servicios	• Por la devolución en compras • Se compensa en la declaración mensual del I.V.A.	Deudor

**IVA IMPORTACIONES****Código: 1.01.03.04**

Débito	Crédito	Saldo
• Reconocimiento de crédito tributario en importaciones	• Por la devolución en compras • Se compensa en la declaración mensual del I.V.A.	Deudor

**ANTICIPO IMPUESTO A LA RENTA****Código: 1.01.03.05**

Débito	Crédito	Saldo
• Por los pagos efectuados por anticipo de Impuesto a la Renta, según % establecidos	• Se compensa en la declaración anual del impuesto a la renta.	Deudor

### INVENTARIO DE MERCADERÍAS

**Código: 1.01.04.01**

Débito	Crédito	Saldo
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Adquisición de mercadería destinada para la venta</li> <li>• Devolución de mercadería.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Registro de ventas al costo</li> <li>• Devolución a proveedores</li> </ul>	Deudor

### MERCADERÍA EN TRÁNSITO

**Código: 1.01.04.02**

Débito	Crédito	Saldo
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reconocimiento de los costos que se vayan realizando para importar.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Liquidación de la importación y transferencia a cuenta definitiva</li> </ul>	Deudor

### (-) PROVISIÓN INVENTARIOS OBSOLETOS

**Código: 1.01.04.03**

Débito	Crédito	Saldo
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Al concretar la baja de inventarios en mal estado</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reconocimiento de inventarios en desuso, que podrían tener otro destino para la venta.</li> </ul>	Acreedor

### ANTICIPOS A PROVEEDORES

**Código: 1.01.05.01**

Débito	Crédito	Saldo
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pago previo a la ejecución de una obra, según conste en contratos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ejecución del contrato y reembolsos por rescisión de contratos</li> </ul>	Deudor

### ANTICIPO SUELDOS

**Código: 1.01.05.02**

Débito	Crédito	Saldo
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Concesión de anticipo sueldos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cobro o descuento en el rol de pagos.</li> </ul>	Deudor

**TERRENOS****Código: 1.01.06.01**

<b>Débito</b>	<b>Crédito</b>	<b>Saldo</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Adquisición de terreno para uso de las operaciones del negocio.</li> <li>• Incremento por revaluó</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Por la venta del terreno</li> <li>• Disminución por deterioro</li> </ul>	Deudor

**EDIFICIOS****Código: 1.01.06.02**

<b>Débito</b>	<b>Crédito</b>	<b>Saldo</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Adquisición de edificios</li> <li>• Construcción o remodelación de edificios</li> <li>• Incremento por revalorización</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Por la venta de edificios</li> <li>• Por deterioro</li> <li>• Disminución por revalorización</li> </ul>	Deudor

**(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE EDIFICIOS****Código: 1.01.06.02.01**

<b>Débito</b>	<b>Crédito</b>	<b>Saldo</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Error en registro</li> <li>• Regulación al llevar al activo corriente</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Acumulación mensual de los valores estimados según porcentaje de depreciación.</li> </ul>	Acreedor

**VEHÍCULOS****Código: 1.01.06.03**

<b>Débito</b>	<b>Crédito</b>	<b>Saldo</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Adquisición de vehículos para el negocio</b></li> <li>• <b>Incremento por revalorización</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Por la venta del vehículo</li> <li>• Por deterioro</li> <li>• Disminución por deterioro</li> </ul>	Deudor

**(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE VEHÍCULOS****Código: 1.01.06.03.01**

<b>Débito</b>	<b>Crédito</b>	<b>Saldo</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Error en registro</li> <li>• Regulación al llevar al activo corriente</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Acumulación mensual de los valores estimados según porcentaje de depreciación.</li> </ul>	Acreedor

### MUEBLES Y ENSERES

**Código: 1.01.06.04**

Débito	Crédito	Saldo
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Adquisición de muebles y enseres.</li> <li>• Incremento por revalorización.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Por la venta de muebles y enseres</li> <li>• Por deterioro</li> <li>• Disminución por deterioro</li> </ul>	Deudor

### (-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE MUEBLES Y ENSERES

**Código: 1.01.06.04.01**

Débito	Crédito	Saldo
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Error en registro</li> <li>• Regulación al llevar al activo corriente</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Acumulación mensual de los valores estimados según porcentaje de depreciación.</li> </ul>	Acreedor

### EQUIPO DE COMPUTACIÓN

**Código: 1.01.06.05**

Débito	Crédito	Saldo
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Adquisición de muebles y enseres.</li> <li>• Incremento por revalorización.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Por la venta de equipo de computación</li> <li>• Por deterioro</li> <li>• Disminución por deterioro</li> </ul>	Deudor

### (-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN

**Código: 1.01.06.05.01**

Débito	Crédito	Saldo
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Error en registro</li> <li>• Regulación al llevar al activo corriente</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Acumulación mensual de los valores estimados según porcentaje de depreciación.</li> </ul>	Acreedor

### PROVEEDORES NACIONALES

**Código: 2.01.01.01**

Débito	Crédito	Saldo
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pagos parciales o totales de las cuentas pendientes a proveedores</li> <li>• Devoluciones en compra</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Adquisición de bienes o servicios a crédito.</li> </ul>	Acreedor



**PROVEEDORES EXTRANJEROS****Código: 2.01.01.02**

Débito	Crédito	Saldo
• Pagos parciales o totales de las cuentas pendientes a proveedores	• Adquisición de bienes a crédito.	Acreedor

**SUELDOS POR PAGAR****Código: 2.01.02.01**

Débito	Crédito	Saldo
• Cancelación de sueldos a trabajadores	• Prestación de servicios del personal del negocio	Acreedor

**FONDO DE RESERVA POR PAGAR****Código: 2.01.02.02**

Débito	Crédito	Saldo
• Cancelación o compensación de la deuda	• Provisión por pagar de fondos de reserva	Acreedor

**APORTES POR PAGAR IEES****Código: 2.01.02.03**

Débito	Crédito	Saldo
• Cancelación o compensación de la deuda	• Provisión por pagar de aportes al IEES	Acreedor

**15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES****Código: 2.01.02.04**

Débito	Crédito	Saldo
• Cancelación o compensación de la deuda	• Participación anual de utilidades para los trabajadores	Acreedor

**DÉCIMO TERCER SUELDO POR PAGAR****Código: 2.01.02.05**

Débito	Crédito	Saldo
• Cancelación o compensación de la deuda	• Acumulación de provisiones mensuales	Acreedor

**DÉCIMO CUARTO SUELDO POR PAGAR****Código: 2.01.02.06**

Débito	Crédito	Saldo
<ul style="list-style-type: none"> <li>Cancelación o compensación de la deuda</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Acumulación de provisiones mensuales</li> </ul>	Acreedor

**VACACIONES POR PAGAR****Código: 2.01.02.07**

Débito	Crédito	Saldo
<ul style="list-style-type: none"> <li>Cancelación o compensación de la deuda</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Acumulación de provisiones mensuales</li> </ul>	Acreedor

**IVA EN VENTAS POR PAGAR****Código: 2.01.03.01**

Débito	Crédito	Saldo
<ul style="list-style-type: none"> <li>Devoluciones en venta</li> <li>Cancelación o compensación en la declaración del IVA mensual</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Venta de mercadería con tarifa 12%</li> </ul>	Acreedor

**RETENCIÓN IVA POR PAGAR 30%****Código: 2.01.03.02**

Débito	Crédito	Saldo
<ul style="list-style-type: none"> <li>Cancelación o compensación en la declaración del IVA mensual</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Retención de impuesto por comprar bienes a personas naturales</li> </ul>	Acreedor

**RETENCIÓN IVA POR PAGAR 70%****Código: 2.01.03.03**

Débito	Crédito	Saldo
<ul style="list-style-type: none"> <li>Cancelación o compensación en la declaración del IVA mensual</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Retención de impuesto por consumo de servicios a personas naturales.</li> </ul>	Acreedor

**RETENCIÓN IVA POR PAGAR 100%****Código: 2.01.03.04**

Débito	Crédito	Saldo
<ul style="list-style-type: none"> <li>Cancelación o compensación en la declaración del IVA mensual</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Retención de impuesto por honorarios profesionales</li> <li>Retención de impuesto por liquidación de compras y servicios.</li> </ul>	Acreedor

**RETENCIÓN FUENTE POR PAGAR 1%****Código: 2.01.03.05**

Débito	Crédito	Saldo
<ul style="list-style-type: none"> <li>Cancelación o compensación en la declaración mensual de retenciones</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Retención de impuesto por comprar bienes. Retención de impuesto por servicio de transporte.</li> </ul>	Acreedor

**RETENCIÓN FUENTE POR PAGAR 2%****Código: 2.01.03.06**

Débito	Crédito	Saldo
<ul style="list-style-type: none"> <li>Cancelación o compensación en la declaración mensual de retenciones</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Retención de impuesto por servicios prestados</li> <li>Retención de impuesto por liquidación de compras y servicios</li> </ul>	Acreedor

**RETENCIÓN FUENTE POR PAGAR 8%****Código: 2.01.03.07**

Débito	Crédito	Saldo
<ul style="list-style-type: none"> <li>Cancelación o compensación en la declaración mensual de retenciones</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Retención de impuesto por servicios de notaría</li> <li>Retención de impuesto por servicios profesionales.</li> </ul>	Acreedor

**RETENCIÓN FUENTE POR PAGAR 10%****Código: 2.01.03.08**

<b>Débito</b>	<b>Crédito</b>	<b>Saldo</b>
• Cancelación o compensación en la declaración mensual de retenciones	• Retención de impuesto por honorarios profesionales con título.	Acreedor

**IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR DEL EJERCICIO****Código: 2.01.03.09**

<b>Débito</b>	<b>Crédito</b>	<b>Saldo</b>
• Cancelación o compensación en la declaración del Impuesto a la Renta anual.	• Por los ingresos gravados en el ejercicio fiscal.	Acreedor

**OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS L/P****Código: 2.01.04.01**

<b>Débito</b>	<b>Crédito</b>	<b>Saldo</b>
• Al transferir al pasivo corriente o al extinguirse legalmente la obligación	• Recepción de préstamos bancarios.	Acreedor

**CAPITAL SOCIAL****Código: 3.01.01**

<b>Débito</b>	<b>Crédito</b>	<b>Saldo</b>
• Por liquidación del negocio	• Por aportes realizados por los socios	Acreedor

**UTILIDAD DEL EJERCICIO****Código: 3.02.01.01**

<b>Débito</b>	<b>Crédito</b>	<b>Saldo</b>
• Pago de utilidades correspondiente a socios y empleados	• Resultado económico obtenido por las operaciones del negocio	Acreedor

**VENTA DE BIENES****Código: 4.01.01**

<b>Débito</b>	<b>Crédito</b>	<b>Saldo</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Correcciones por errores</li> <li>• Por cierre del ejercicio económico</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Por venta de mercadería con tarifa 12% o 0%</li> </ul>	Acreedor

**OTROS INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS****Código: 4.01.02**

<b>Débito</b>	<b>Crédito</b>	<b>Saldo</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Devolución en ventas</li> <li>• Descuento en ventas</li> <li>• Otras rebajas comerciales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Correcciones por errores</li> <li>• Por cierre del ejercicio económico</li> </ul>	Deudor

**COSTO DE VENTA****Código: 5.01.01**

<b>Débito</b>	<b>Crédito</b>	<b>Saldo</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Por la venta de mercadería a precio de costo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Devolución de mercadería a precio de costo.</li> <li>• Cierre de cuentas</li> </ul>	Deudor

**GASTOS OPERACIONALES ORDINARIOS****Código: 5.02.01**

<b>Débito</b>	<b>Crédito</b>	<b>Saldo</b>
Gastos efectuados en: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sueldos y salarios</li> <li>• Beneficios y prestaciones laborales</li> <li>• Comisiones a vendedores</li> <li>• Viáticos y gastos de viaje</li> <li>• Capacitación y formación del personal</li> <li>• Uniformes y ropa de trabajo</li> <li>• Mantenimiento y reparación de PP&amp;E</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Corrección de errores</li> <li>• Cierre de cuentas</li> </ul>	Deudor

- Seguros del personal, bienes y valores
- Depreciación y deterioro de PP&E
- Gasto de cuentas incobrables
- Costos financieros
- Gastos bancarios y comisiones
- Publicidad y propaganda
- Servicios básicos
- Alimentación y refrigerio para clientes y personal
- Útiles y servicios de aseo y limpieza
- Útiles, suministros y materiales de oficina
- Seguridad y vigilancia
- Transporte y movilización
- Combustibles, lubricantes y repuestos

### GASTOS OPERACIONALES NO ORDINARIOS

**Código: 5.02.02**

Débito	Crédito	Saldo
Gastos efectuados en:	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Corrección de errores</li> </ul>	Deudor
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Agasajos a socios, clientes y empleados</li> <li>• Multas e intereses al fisco</li> <li>• Otros gastos no especificados</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cierre de cuentas</li> </ul>	

### 3.2 POLÍTICAS DE CONTROL INTERNO

#### **Generalidades**

Según COSO define el control interno como:

"un proceso ejecutado por la Junta Directiva o Consejo de Administración y por el resto del personal de la entidad, diseñado para proveer seguridad razonable en cuanto a: efectividad y eficiencia de las operaciones; suficiencia y confiabilidad de la información financiera y; cumplimiento de las leyes y regulaciones aplicables".

En resumen, el control interno se define como un conjunto de políticas, normas, reglamentos, procesos y técnicas que una organización o negocio implementa dentro de sus actividades con el fin de proteger sus activos y garantizar la información financiera que será útil para la toma de decisiones.

El control interno debe cumplir con dos condiciones:

1. que exista el control
2. que sea permanente el control

#### **Objetivos:**

- Proteger los activos y salvaguardar los bienes del negocio evitando pérdidas por fraudes o negligencias.
- Mejorar la situación financiera, administrativa y legal del negocio.

- Verificar la razonabilidad y confiabilidad de los datos contables y financieros.
- Lograr el cumplimiento de las metas y objetivos planteados por el negocio.
- Verificar el cumplimiento por parte de los trabajadores de políticas dadas por los propietarios del negocio.

A continuación se exponen las políticas para controlar y administrar los riesgos que el negocio acarrea:

**a) Contable y Financiera**

- Todos los documentos internos que se maneje en el negocio como: comprobantes de ingreso, comprobantes de egreso, recibos de caja y órdenes de compra, tienen que estar pre numerados para llevar un registro correcto de las cuentas y evitar fraudes o errores futuros.
- Realizar comprobantes de ingreso en el cual se registrará exclusivamente operaciones que represente entradas de efectivo o sus equivalentes. En estos comprobantes deberán constar la fecha, detalle, cantidad y firmas de responsabilidad.
- Realizar comprobantes de egreso en el cual se registrará exclusivamente operaciones que represente salidas de efectivo o sus equivalentes. En estos comprobantes deberán constar la fecha, detalle y cantidad, que serán debidamente revisados y aprobados por el gerente propietario.



- Todos los comprobantes no deberán tener borrones, tachones o enmendaduras, caso contrario no se considerará válido dicho documento y se deberá anular con la firma de aprobación del gerente propietario.
- Elaborar comprobantes de diario que sean legibles y concisos, deberá constar la fecha de realización, detalle, valores y firmas de responsabilidad. Adicional se deberá adjuntar el documento que respalde dicha operación.
- Realizar conciliaciones bancarias mensualmente, cotejando los valores del libro contable versus los estados de cuenta bancarios del negocio. Estas conciliaciones deberán ser revisadas y aprobadas por el gerente propietario.
- Realizar un registro y seguimiento de los cheques protestados y contabilizar en una cuenta transitoria.
- Realizar una evaluación de riesgos mediante indicadores de gestión para comparar lo que posiblemente pueda ocurrir frente a varios factores que son importantes y que pueden afectar al negocio como: la competencia, la disminución de clientes, cambios en el mercado en el que participa, las políticas gubernamentales que vayan en contra del desarrollo del negocio.

#### **b) Tesorería**

- El monto de caja chica será de USD 800,00. Con este fondo se pagará gastos de hasta USD150,00. El encargado del fondo de caja chica al final de cada mes

entregará a La Administración un reporte de los gastos incurridos con sus respectivos documentos.

- Los fondos de caja chica estarán sujetos a arqueos periódicos, sin previo aviso y lo realizará la propietaria del negocio.
- Solamente el personal autorizado tiene acceso al efectivo y será responsable de cualquier faltante en caja. Siendo ese el caso, se descontará dicho rubro de su sueldo.
- El responsable de caja debe realizar cierre de caja al terminar su jornada y los valores recaudados en el día deberán ser entregados al gerente propietario con los respectivos comprobantes que avalen el monto entregado.
- Los pagos mayores a USD 150,00 se realizarán mediante un cheque de gerencia y deberá ser girado a nombre del beneficiario directo.
- Cuando los pagos por venta de mercadería son en cheque, el cajero deberá llamar a la entidad bancaria y confirmar la existencia de fondos disponibles para su cobro.
- El encargado de caja deberá llevar un registro de los cheques recibos adjuntando una fotocopia de cada uno de los mismos.

**c) Ventas, crédito y cobranzas**

- La primera compra que realice el cliente siempre será al contado.
- La persona encargada de cuentas por cobrar debe emitir cada mes un estado de cuenta por cada cliente.
- Realizar un análisis y un informe de antigüedad de saldos para cuentas por cobrar el cual debe ser analizado y aprobado por La Administración.
- Para que a un cliente se le otorgue un crédito mayor a USD 500,00 deberá llenar la solicitud de crédito (ANEXO 14), en la cual debe constar: los datos personales, dos referencias bancarias, tres referencias comerciales, situación financiera, monto de crédito requerido y firmas. También deberá adjuntar al mismo: cédula de ciudadanía, RUC, referencias por escrito y demás documentos que acrediten la veracidad de los datos escritos en la solicitud. Adicional la información presentada será analizada y aprobada por La Administración.
- En el caso de que los cheques emitidos por el cliente sean protestados, el encargado de cuentas por cobrar deberá llamar inmediatamente al cliente para que se acerque a cancelar su deuda en un plazo máximo de siete días; y la comisión que cobra el banco deberá ser asumida por el cliente.
- Al trabajador se le puede otorgar créditos comerciales de hasta el 15% del sueldo que percibe y se le descontará mensualmente del rol de pagos.

- El negocio registrará una provisión por cuentas comerciales incobrables siempre y cuando exista evidencia objetiva de no poder cobrar los valores adeudados. Se aplicará los siguientes porcentajes de provisión:

**Tabla 26: Porcentajes de provisión**

<b>Tipo de cartera</b>	<b>% Provisión</b>
Cartera por vencer (De 0 a 30 días)	0%
Cartera vencida a más de 30 días	5%
Cartera vencida a más de 60 días	15%
Cartera vencida a más de 90 días	35%
Cartera vencida a más de 180 días	50%
Cartera vencida a más de 360 días	100%

#### **d) Recursos Humanos**

- La Administración son los únicos encargados en el reclutamiento y selección del personal.
- la administración serán quienes autoricen los permisos solicitados por el trabajador previo memorándum.
- Realizar un control del horario de entrada y salida de los trabajadores, mediante un registro de asistencia. (Anexo 15)
- Toda persona que se integre al grupo de trabajo del negocio deberá ser afiliado al IESS una vez firmado el contrato de trabajo.

- Todos los anticipos o préstamos a los trabajadores deberán ser autorizados únicamente por los propietarios del negocio.
- Realizar una evaluación constante de productividad para determinar puntos a ser mejorados en la eficiencia de ventas mensuales y cobranza.


**e) Inventarios**

- El bodeguero, no será la misma persona que cobre por la venta de productos ni quien los registre contablemente. Debe existir separación de funciones entre el custodio, el manejo y el registro contable de los activos.
- El encargado de bodega deberá revisar el buen funcionamiento de los productos antes de ser despachados.
- La Administración aceptarán devoluciones de mercadería con la respectiva factura en un plazo no mayor a quince días; el encargado de bodega debe verificar que los productos devueltos se encuentren en buenas condiciones.
- Realizar una toma física de inventarios por lo menos cada una vez al año o cuando La Administración lo crean conveniente.
- Realizar seguimientos de los problemas en cuanto a sobrantes o faltantes que surgió en tomas físicas pasadas.


- Toda baja de inventario por deterioro, daño o pérdida debe ser autorizada únicamente por La Administración.
- El custodio de bodega debe validar la entrada y salida de productos mediante la tarjeta kardex y será revisada y aprobado por el gerente propietario.
- El custodio de bodega debe preparar un informe de recepción de mercadería la cual deberá entregar al gerente propietario y conservar una copia del mismo.
- Los productos que tenga la etiqueta "frágil" deben ser almacenados correctamente para evitar futuros daños.

### 3.3 FORMATOS A UTILIZARSE

**Tabla 27: Recibo de Caja**

	<b>RECIBO DE CAJA</b>			
<b>NÚMERO</b>	<b>000001</b>	<b>DÍA</b>	<b>MES</b>	<b>AÑO</b>
<b>CIUDAD</b>				
<b>BENEFICIARIO</b>				
<b>MONTO \$</b>				
<b>DETALLE</b>			<b>TOTAL</b>	
<b>Son:</b>				
<b>RECIBIDO POR</b>				
<b>APROBADO POR</b>				

**Tabla 28: Control de Caja Chica**

		CONTROL DE CAJA CHICA			AÑO	2015
					MES	
FECHA	FACTURA	BENEFICIARIO	DETALLE	MONTO	TOTAL	OBSERVACIONES
		TOTAL				
RECIBIDO POR		NOMBRE.-			FIRMA.-	
APROBADOR POR		NOMBRE.-			FIRMA.-	

**Tabla 29: Arqueo de Caja**

<b>IMPORTADORA EL REY</b> <b>ARQUEO DE CAJA</b>			
Quito, Hora de Inicio: _____ Hora de Terminación: _____ Responsable: _____			
Saldo Inicial			USD
<b>Monedas y billetes</b>			
<b>Denominación</b>	<b>Concepto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Total</b>
1	Centavo		
5	Centavos		
10	Centavos		
25	Centavos		
50	Centavos		
1	Dólar		
5	Dólares		
10	Dólares		
20	Dólares		
50	Dólares		
100	Dólares		
TOTAL		=====	
CUSTODIO _____		GERENTE PROPIETARIO _____	

El control de inventarios es una parte fundamental dentro de un negocio porque son la fuente principal de la generación de beneficios económicos. Para esto, es indispensable realizar un control mediante la tarjeta kardex.

La tarjeta kardex es un documento comúnmente utilizado en contabilidad para registrar los movimientos de un producto de tal forma se conocerá la existencia y costo de cada uno de ellos.



Tabla 30: Kardex


		KARDEX								
		ARTÍCULO						KARDEX N°		
		LÍNEA:								
		OBSERVACIONES								
FECHA	DESCRIPCIÓN	ENTRADAS			SALIDAS			SALDOS		
		Cantidad	c/u	C/Total	Cantidad	C/U	C/Total	Cantidad	C/U	C/Total
	SALDO INICIAL									

Tabla 31: Orden de compra

	ORDEN DE COMPRA			N° 000001
Proveedor				
Fecha de pedido				
Fecha de pago				
Términos de entrega:				
DETALLE GENERAL				
Nro.	Detalle	Cantidad	Precio	Total
TOTAL				
ELABORADO POR				
AUTORIZADO POR				
RECIBIDO POR				

## 3.4 SIMULACIÓN PRÁCTICA

## 3.4.1 Determinación de un Balance Inicial

Tabla 32: Estado de Situación Financiera

IMPORTADORA EL REY ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA (En USD americanos) Al 30 de noviembre de 2015			REFERENCIA
<b>ACTIVOS</b>			
<b><u>ACTIVOS CORRIENTES</u></b>		<b>1.710.808,92</b>	
<b>Efectivo y sus equivalentes</b>	<b>800,00</b>		
Caja chica	800,00		3.3 Políticas de control interno
<b>Cuentas y Documentos por cobrar</b>	<b>203.132,35</b>		
Cuentas por cobrar a clientes	205.184,19		2.5.1.1. Cuentas por cobrar
Provisiones cuentas incobrables (-)	-2.051,84		2.5.1.1. Cuentas por cobrar
<b>Impuestos Anticipados</b>	<b>6.285,98</b>		
Ret. en la Fuente Renta	1.054,00		2.5.1.2. Impuestos Anticipados
IVA en Compras	4.861,46		2.5.1.2. Impuestos Anticipados
Anticipo Impuesto a la Renta	370,52		2.5.1.2. Impuestos Anticipados
<b>Inventario</b>	<b>1.500.590,59</b>		
Inventario de mercaderías	1.500.590,59		2.5.1.3. Inventarios
<b><u>ACTIVOS NO CORRIENTES</u></b>		<b>192.381,83</b>	
<b>Propiedad, planta y equipo</b>	<b>192.381,83</b>		
Terreno	62.887,05		2.5.1.4. PPE
Inmuebles	114.436,00		2.5.1.4. PPE
Vehículos	14.500,00		2.5.1.4. PPE
Muebles y enseres	5.803,80		2.5.1.4. PPE
(-) Depreciación Acumulada	-5.245,02		2.5.1.4. PPE
	<b>192.381,83</b>		
<b>TOTAL ACTIVOS</b>		<b>1.903.190,75</b>	
<b>PASIVOS</b>			
<b><u>PASIVOS CORRIENTES</u></b>		<b>3.883,10</b>	
<b>Obligaciones Sociales por pagar</b>	<b>3.696,95</b>		
Aporte Patronal	419,12		2.5.2.1. Obligaciones Fiscales por pagar
Aporte Personal	355,25		2.5.2.1. Obligaciones Fiscales por pagar
Fondo de Reserva	126,44		2.5.2.1. Obligaciones Fiscales por pagar
Décimo Tercer Sueldo	1.937,69		2.5.2.1. Obligaciones Fiscales por pagar
Décimo Cuarto Sueldo	858,45		
<b>Obligaciones Fiscales por pagar</b>	<b>186,15</b>		
Retención en la Fuente 1%	33,02		2.5.2.1. Obligaciones Fiscales por pagar
Retención en la Fuente 2%	3,79		2.5.2.1. Obligaciones Fiscales por pagar
Retención en la Fuente 8%	149,34		2.5.2.1. Obligaciones Fiscales por pagar

<b>PASIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>1.714.509,74</b>
<b>Cuentas y documentos por pagar L/P</b>	<b>1.714.509,74</b>
Cuentas por pagar relacionadas	<u>1.714.509,74</u>
<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b><u>1.718.392,84</u></b>
<b>PATRIMONIO</b>	<b><u>184.797,91</u></b>
<b><u>CAPITAL SOCIAL</u></b>	
<b>Socios</b>	<b>175.658,84</b>
Gonzalo Reyes	87.829,42
Gladys Aman	<u>87.829,42</u>
<b><u>RESULTADOS</u></b>	<b>9.139,07</b>
Resultados	
Resultados del ejercicio	<u>9.139,07</u>
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b><u>1.903.190,75</u></b>

### 3.4.2 Estado de Resultados

**Tabla 33: Estado de Pérdidas y Ganancias**

**IMPORTADORA EL REY**  
**ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS**  
**(En USD americanos)**  
**Del 01 de enero al 30 de noviembre de 2015**

INGRESOS		REFERENCIA
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS		
Ventas Tarifa 12%	183.007,48	2.5.2.3. Ventas
Ventas Tarifa 0%	<u>460,00</u>	2.5.2.3. Ventas
	<b>183.467,48</b>	
<b>COSTOS Y GASTOS</b>		
Costos de Venta		
Inventario Inicial de Mercadería	1.513.885,67	
Compra Tarifa 12%	<u>87.612,03</u>	
Disponible para la venta	1.601.497,70	
(-)Inventario final de mercadería	<u>- 1.500.590,59</u>	
<b>COSTO DE VENTA</b>	<b>100.907,11</b>	2.5.2.4. Costos
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>	<b>82.560,37</b>	
<b>GASTOS OPERACIONALES ORDINARIOS</b>		
Sueldos, salarios y demás remuneraciones	29.204,14	2.5.2.5. Gastos
Beneficios Sociales	2.124,00	2.5.2.5. Gastos
Aporte a la Seguridad Social	7.684,58	2.5.2.5. Gastos
Honorarios Profesionales	6.771,03	2.5.2.5. Gastos
Gastos de Gestión	2.957,51	2.5.2.5. Gastos
Gasto equipo de computación	521,00	2.5.2.5. Gastos
Combustible y lubricantes	1.066,29	2.5.2.5. Gastos
Suministros, materiales y repuestos	2.481,39	2.5.2.5. Gastos
Transporte	890,20	2.5.2.5. Gastos
Viáticos y gastos de Viaje	4.452,25	2.5.2.5. Gastos
Depreciación de PPyE	5.245,02	2.5.2.5. Gastos
Servicios Públicos	2.291,63	2.5.2.5. Gastos
Servicios Prestados	3.885,76	2.5.2.5. Gastos
Pagos por otros bienes	<u>3.846,50</u>	2.5.2.5. Gastos
<b>TOTAL COSTOS Y GASTOS</b>	<b>73.421,30</b>	
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>	<b><u>9.139,07</u></b>	

## **4 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

Para dar por culminado el presente Trabajo de Titulación, en este capítulo se expondrá las conclusiones y recomendaciones basadas a lo largo de esta investigación y que han sido respuesta a los objetivos específicos planteados al inicio de este trabajo.

### **4.1 CONCLUSIONES**

- El génesis de esta investigación radica en que la falta de un área contable y financiera, puede ocasionar a futuro pérdidas económicas para el negocio, por lo cual fue necesario realizar un levantamiento de toda la información contable y financiera para determinar con exactitud la situación actual de Importadora El Rey. Con respecto a lo antes mencionado, se puede concluir que la falta de implementación de políticas de control interno ha provocado la mayoría de problemas dentro del negocio. Algunos de los problemas más importantes que se debe dejar mencionado en el presente trabajo son los siguientes:
  - Caja- efectivo: no se lleva ningún control con el dinero ingresado a caja por ventas, en ocasiones es ocupado para gastos no relacionados con el negocio.
  - Bancos: no existe una cuenta específica de bancos donde se maneje los ingresos y egresos netamente del negocio. Además que no se lleva un seguimiento de los cheques girados y los depósitos efectuados por los clientes.

- Inventarios: no se lleva un registro de las entradas y salidas de mercadería mediante kardex, en ocasiones se compra productos que ya existían en stock por falta de información, además que existe una lenta rotación en algunos productos, por lo cual existe una gran cantidad en inventario y no hay una pronta recuperación de lo invertido en el mismo.
- Créditos y cobranzas: otorgan créditos sin realizar un previo análisis crediticio, esto ha conllevado a que el negocio tenga una cartera en mora bastante alta. Adicional a esto, no existen requisitos para acceder a un crédito; un monto considerable de USD 11.866.35 se deberá dar de baja por concepto de cartera vencida.
- Recursos humanos: las personas vinculadas al negocio desconocen o no están bien informados en cuanto a materia tributaria.
- Es obligado a llevar contabilidad, todo contribuyente que supere USD 97.200 en capital propio, USD 162.000 en ingresos brutos anuales, o USD 129.600 en costos y gastos anuales; y deberá contar con los servicios profesionales de un experto en materia contable. Partiendo de esta premisa, el negocio cuenta con un contador externo, quien lleva registros sin ajustarse a la realidad económica y financiera de Importadora El Rey por tal motivo no está dando el soporte adecuado al negocio.
- El negocio mantiene varias actividades económicas registradas dentro de un RUC, esto conlleva a no conocer con exactitud las ganancias reales que genera

cada actividad económica. Además que no se lleva registros por separado de cada negocio.

- Dentro del negocio están registrados dos RUC que pertenecen a los propietarios, esto acarrea varios problemas como por ejemplo: no se puede diferenciar con exactitud la cantidad de inventario que le pertenece a cada uno, se ocupa el mismo local comercial para la comercialización de productos, los cobros a clientes se deposita en cualquiera de las cuentas bancarias de los propietarios, y entre otros problemas que engloban un problema mayor que es la incertidumbre de conocer la situación real que el negocio tiene actualmente.
- El proceso de implementar un área contable en el negocio requiere de tiempo, dinero y adaptación, pero los beneficios que este aporta serán de gran ayuda para conocer la situación financiera actual del negocio.
- Importadora El Rey al ser un negocio dedicado a la importación de juguetes y artículos de bazar, sintió el impacto de la disminución de ofertas de juguetes en el mercado por las sobretasas arancelarias y el cupo limitado de importación. Tal fue el impacto que durante el año 2015 realizó apenas dos importaciones, en comparación con años anteriores que se realizaba importaciones de hasta 15 contenedores. Esta situación ha desbalanceado considerablemente los ingresos económicos del negocio, lo cual se pudo observar que hubo una disminución del 22% en sus ventas anuales.

No fue parte de la investigación pero es conveniente añadir para futuros análisis, que en el mes de diciembre Importadora El Rey tuvo una reducción en ventas,

las cuales fueron las más bajas que ha registrado y vivido el negocio durante toda su trayectoria en época de mayor consumo, como es Navidad.

## 4.2 RECOMENDACIONES

- Implementar un sistema contable para facilitar los registros diarios del negocio, así se podrá tener al día informes de cartera, existencia en inventario de tal forma que los propietarios analicen, interpreten y tomen decisiones basadas en datos reales del negocio.
- Si bien es cierto el negocio es pequeño y no es necesario crear departamentos por cada actividad. Lo que sí es importante que exista segregación de funciones para evitar cualquier fraude a futuro.
- Los propietarios del negocio deberán analizar esta propuesta y considerar la implementación de los instrumentos que se ha planteado.
- Para la implementación de un área contable y financiera, es imprescindible contar con un profesional competente en la rama de contabilidad.
- En los últimos años, el negocio ha pasado por una disminución en ventas debido a las medidas restrictivas que ha implementado el gobierno con respecto a las importaciones. Dado que el mercado en el que se encuentra Importadora El Rey está muy copado, podría haber la posibilidad que incursione en la producción y elaboración de juguetes.



- Se recomienda elaborar e implementar un sistema de control interno de procedimientos para optimizar las actividades cotidianas del negocio y ejecutar de manera secuencial y ordenada tales procedimientos

## REFERENCIAS

1. Alcarria, J. (2009). *Contabilidad financiera I*. España: Publicacions de la Universitat Jaume I.
2. Ávila, J. (2007). *Introducción a la Contabilidad*. México: Umbral Editorial, S.A. de C.V.
3. Ayala, P. Z. (2012). *Aplicación práctica de las normas internacionales de información financiera (NIIF, NIC, CINIIF Y SIC) análisis y comentarios*. Lima, Perú: Pacifico Editores.
4. Castro, J. (2008). *Historia de la contabilidad*. Obtenido de <http://uahpren112.blogspot.com/2008/12/historia-de-la-contabilidad.html>
5. Código de Comercio. (s.f.). Registro Oficial Suplemento 1202 del 20 de agosto de 1960. *Artículos 37, 39 y 40*.
6. Díaz, R. (2010). *Inflación: Definición, Causas y Efectos*. Facultades de Humanidades, Ciencias Sociales y de la Salud.
7. Hugo. (2008). *Diferencias y semejanzas entre cliente interno y externo*.
8. IABS. (2010). *El marco conceptual para la información financiera*. London: United Kingdom: Iascf Publications Department.
9. Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno. (s.f.). Registro Oficial Suplemento 209 del 28 de mayo de 2010. *Artículos 19, 20 y 21*.
10. Mi Curso de Contabilidad. (s.f.). *La importancia de la contabilidad*. Obtenido de <http://micursodecontabilidad.com/blogs/la-importancia-de-la-contabilidad/>
11. Normas Internacionales de Contabilidad. (s.f.). NIC 1.
12. Normas Internacionales de Contabilidad. (s.f.). NIC 7 Inventarios.
13. Normas Internacionales de Información Financiera NiiFs. (s.f.). Niif 1.

14. Reglamento para la aplicación de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno - LORTI. (s.f.). Registro Oficial Suplemento 209 del 28 de mayo de 2010. *Artículo 34*.
15. Servicios de Renta Internas - SRI. (2014). *Reglamento para aplicacion Ley de Regimen Tributario Interno, LORTI*.
16. SSF. (2013). *Las Tasas de interés*. Boletín electrónico de educación financiera, El Salvador.
17. Zapata, P. (2011). *Contabilidad General*. Bogotá, Colombia: Mc Graw Hill.

# **ANEXOS**

**Anexo 1: Artículos de Cocina****Línea: Artículos de cocina**

<b>Producto</b>	<b>Cantidad inventario</b>	<b>Costo Unitario (USD)</b>	<b>Costo Total (USD)</b>
<i>Adhesivo refrigeradora</i>	665	0,4000	266,00
<i>Adhesivos refrigeradora</i>	360	0,3500	126,00
<i>Bandeja</i>	1.711	5,4500	2.106,30
<i>Cafetera</i>	68	6,6098	234,84
<i>Cevichero 7pcs</i>	311	3,8511	1.197,69
<i>Cernidero metálico</i>	50	1,3500	67,50
<i>Cernidor</i>	682	1,0858	368,07
<i>Cernidor de papas</i>	881	0,3384	298,15
<i>Charol grande</i>	79	2,5100	198,29
<i>Charol mediano</i>	521	3,5000	893,00
<i>Charol pequeño</i>	556	1,3000	722,80
<i>Cuchara melamine</i>	1.907	0,2516	479,86
<i>Cuchara pequeña</i>	1.119	3,8134	947,27
<i>Cucharas</i>	283	0,8653	244,87
<i>Cucharas grandes</i>	167	1,7489	292,06
<i>Cuchillo cabo blanco</i>	313	1,1307	353,92
<i>Cuchillos</i>	1.198	0,8332	998,14
<i>Esponja</i>	407	0,3595	146,31
<i>Esponja para platos x4</i>	793	0,2752	218,21
<i>Frutas magnética</i>	1.449	0,4192	607,47
<i>Jarra con vasos 7pcs</i>	18	4,4180	79,52
<i>Jarra melamine</i>	73	1,2800	93,44
<i>Jarro melamine</i>	181	1,3000	235,30
<i>Memo magnético</i>	3.649	0,1400	510,86
<i>Mini cucharas</i>	453	1,0181	461,22
<i>Plato hondo melamine</i>	720	1,1911	435,95
<i>Rallador</i>	775	0,3273	253,67
<i>Set vajilla niño</i>	877	1,6000	1.403,20
<i>Sopero melamine</i>	1.820	1,2941	1.142,26
<i>Termo comida</i>	79	4,8500	383,15
<i>Tetera</i>	98	4,8821	478,45
<i>Tetera grande</i>	109	5,9746	651,23
<i>Tetera pequeña</i>	502	6,5144	1.612,79
<i>Vajilla niño</i>	66	1,6000	105,60
<i>Vaso</i>	102	0,9992	101,92
<b>TOTAL</b>	<b>23.042</b>		<b>18.715</b>

**Anexo 2: Artículos de Ferretería*****Línea: Artículos de ferretería***

<b><i>Producto</i></b>	<b>Cantidad inventario</b>	<b>Costo Unitario (USD)</b>	<b>Costo Total (USD)</b>
<i>Armador metal set x10</i>	152	0,1582	24,04
<i>Candado</i>	2.873	0,2996	860,85
<i>Candado 63mm</i>	22	1,2973	28,54
<i>Candado 75mm</i>	137	2,0000	274,00
<i>Candado pequeño</i>	3.147	0,3547	1.116,14
<i>Chaleco reflectivo</i>	251	3,5000	878,50
<i>Linterna</i>	1.421	0,6900	980,49
<i>Linterna chica</i>	6.322	0,1896	1.198,42
<i>Linterna</i>	75	3,3204	249,03
<i>Linterna grande</i>	133	1,8700	248,71
<i>Linterna recargable</i>	1.332	5,7328	2.500,96
<i>Masquín ancho</i>	824	0,3750	309,00
<i>Metro</i>	256	0,8000	204,80
<i>Set destornillador</i>	72	2,3424	168,65
<b><i>TOTAL</i></b>	<b>17.017</b>		<b>9.042,14</b>

### Anexo 3: Artículos de Fiesta

#### Línea: Artículos de fiesta

Producto	Cantidad en Inventario	Costo Unitario (USD)	Costo Total (USD)
<i>Adorno cumpleaños</i>	67	1,8589	124,55
<i>Alas abeja</i>	98	2,8500	279,30
<i>Alas mariposa</i>	1.189	3,4000	1.260,40
<i>Antifaz</i>	7.022	2,2837	2.689,96
<i>Antifaz con pluma</i>	10.058	1,4094	7.106,61
<i>Antifaz fosforescente</i>	2.020	0,5509	1.112,80
<i>Baraja española</i>	554	0,9500	526,30
<i>Baraja royal</i>	796	0,8385	667,42
<i>Barajas x2</i>	637	0,4515	287,59
<i>Barba</i>	7.600	0,6911	1.957,75
<i>Barba larga</i>	102	0,2311	23,57
<i>Bigote charles</i>	3.837	0,3000	1.151,10
<i>Bolso baby shower</i>	4.672	0,2100	981,12
<i>Bolsos para regalo</i>	536	0,2800	150,08
<i>Bonetes de cumpleaños</i>	95	0,1483	14,09
<i>Caja plástica</i>	3.386	0,1854	627,80
<i>Camiseta busto</i>	425	1,0512	446,74
<i>Careta caucho calavera</i>	9	1,2837	11,55
<i>Careta joker</i>	228	1,1267	256,89
<i>Collar fosforescente</i>	17.472	0,1733	3.028,57
<i>Collar hawaiana</i>	702	0,3708	260,32
<i>Corbatín payaso</i>	1.887	0,2403	453,38
<i>Delantal senos</i>	44	1,4116	62,11
<i>Dentadura de bruja</i>	353	0,3189	112,59
<i>Diadema corbatín varios</i>	1.109	0,5219	578,79
<i>Diadema espiga</i>	2.479	0,4000	991,60
<i>Diadema jirafa</i>	742	0,7200	534,24
<i>Diadema minnie</i>	73	0,7500	54,75
<i>Extensión cabello</i>	1.474	1,3337	1.965,93
<i>Funda de globos varios colores</i>	217	2,4000	520,80
<i>Funda de regalo</i>	1.460	0,2250	328,51
<i>Funda de regalo navideño</i>	56	0,3214	18,00
<i>Fundas de regalo</i>	358	0,5951	213,05
<i>Fundas de regalo surtidas</i>	252	0,2102	52,98
<i>Gafa cachos diablo</i>	388	0,9858	382,48
<i>Gafa pirata</i>	90	1,1487	103,38
<i>Gafas cumpleaños</i>	262	0,6607	173,11
<i>Gafas Halloween</i>	1.249	0,5124	640,00
<i>Gafas happy new year</i>	580	0,5106	296,13
<i>Globo</i>	320	2,9788	953,20
<i>Globo animalitos inflables</i>	5.427	0,2102	1.140,93
<i>Gorro tricolor grande</i>	537	1,5000	805,50
<i>Gorro tricolor pequeño</i>	1.985	1,4000	2.779,00
<i>Guirnalda cumpleaños</i>	2.537	1,7412	2.253,60
<i>Inflador manguera</i>	36	0,7394	26,62

<b>Producto</b>	<b>Cantidad en Inventario</b>	<b>Costo Unitario (USD)</b>	<b>Costo Total (USD)</b>
<i>Lengua a luz</i>	672	2,5141	1.689,50
<i>Luces manguera</i>	242	3,4116	825,60
<i>Luminoso a color</i>	3.068	0,2100	644,28
<i>Máscara 3modelos</i>	1.851	1,2314	2.279,25
<i>Máscara borrego 4 modelos</i>	42	0,9010	37,84
<i>Máscara caucho chino 5 modelos</i>	260	2,0122	523,18
<i>Máscara de caucho varios modelos</i>	1.848	1,2914	2.386,56
<i>Máscara diablo</i>	187	2,2225	415,60
<i>Máscara modelos</i>	3.205	2,4327	3.906,93
<i>Máscara sonidos</i>	810	1,1112	900,10
<i>Máscara vs modelos</i>	1.169	1,0211	1.193,70
<i>Máscara fomix</i>	740	0,1502	111,12
<i>Máscara varios modelos</i>	1.387	0,8667	1.202,10
<i>Melena</i>	900	1,0438	939,42
<i>Melena con rayos</i>	576	0,0948	54,59
<i>Oreja conejo</i>	1.927	0,6500	1.252,55
<i>Orejas de conejo</i>	1.604	0,6379	1.023,15
<i>Pantaloneta</i>	817	1,8694	1.527,32
<i>Peluca</i>	496	1,0728	532,10
<i>Peluca afro</i>	1.105	3,1989	1.445,86
<i>Peluca afro tricolor</i>	1.417	1,1700	1.657,89
<i>Peluca churona colores</i>	4.470	1,3900	6.213,30
<i>Peluca colores</i>	423	1,2570	531,72
<i>Peluca diabla cachos</i>	2.234	2,3529	2.628,06
<i>Peluca German luz</i>	706	2,7937	1.095,05
<i>Peluca German sin luz</i>	3.268	1,0438	3.411,13
<i>Peluca larga colores</i>	3.394	2,9008	4.968,09
<i>Peluca mechones varios colores</i>	876	1,5471	1.355,27
<i>Peluca melena</i>	1.600	1,1866	1.898,61
<i>Peluca morticia varios colores</i>	971	1,2248	1.189,28
<i>Peluca ondulada</i>	154	1,2468	192,00
<i>Peluca tricolor German</i>	1.773	1,0438	1.850,65
<i>Pestañas</i>	5.698	0,7046	4.014,59
<i>Pito carita</i>	1.800	1,1500	2.070,00
<i>Pito globo</i>	2.000	0,2500	500,00
<i>Pito silbador con agua</i>	12.969	0,0742	961,84
<i>Serpentina explosiva</i>	44	0,5121	22,53
<i>Serpentina explosiva pequeña</i>	359	0,8194	294,16
<i>Servilleta cumpleaños</i>	300	0,4500	135,00
<i>Set de diablo</i>	129	1,5000	193,50
<i>Set velas</i>	3.602	0,2049	737,87
<i>Set velas palito</i>	3.750	0,1345	504,48
<i>Sombrero árabe</i>	132	0,8380	110,62
<i>Sombrero bruja</i>	2.041	0,4100	836,81
<i>Sombrero bruja con pelo</i>	4.353	0,3868	1.683,64
<i>Sombrero comisario</i>	183	0,5255	96,16
<i>Sombrero fiesta</i>	10.079	0,5736	2.680,41
<i>Sombrero pequeño chulla</i>	5.010	0,2974	1.489,79
<i>Sombrero pirata</i>	1.360	1,0998	1.495,78
<i>Sombreros plásticos</i>	2.357	0,1440	339,41



<b>Producto</b>	<b>Cantidad en Inventario</b>	<b>Costo Unitario (USD)</b>	<b>Costo Total (USD)</b>
<i>Trinche diablo</i>	1.684	0,6314	1.063,26
<i>Vela palito</i>	13.298	0,1150	1.529,69
<i>Velas cumpleaños</i>	387	0,3755	145,34
<i>Velas de cumpleaños</i>	2.483	0,2696	669,43
<i>Velas x3</i>	805	0,5752	463,00
<b><i>TOTAL</i></b>	<b>204.435</b>		<b>110.324,33</b>

**Anexo 4: Artículos de Navidad*****Línea: Artículos de Navidad***

<b>Producto</b>	<b>Cantidad en Inventario</b>	<b>Costo Unitario (USD)</b>	<b>Costo Total (USD)</b>
<i>Bombillo navideño</i>	427	0,6225	265,82
<i>Bombillos de navidad</i>	1.000	2,9428	617,91
<i>Bombillos estrella</i>	176	0,4527	79,68
<i>Luces led navideñas</i>	1.104	5,7477	3.172,19
<i>Luces navideñas</i>	451	5,1915	1.386,87
<i>Luces navideñas grande</i>	453	2,9666	1.343,86
<b><i>TOTAL</i></b>	<b>3.611</b>		<b>6.866,34</b>

**Anexo 5: Artículos de Bebé*****Línea: Artículos de Bebé***

<b>Producto</b>	<b>Cantidad en Inventario</b>	<b>Costo Unitario (USD)</b>	<b>Costo Total (USD)</b>
<i>Biberón apple</i>	189	0,9200	173,88
<i>Biberones</i>	95	0,6400	60,80
<i>Blíster chinoscos animalitos</i>	375	0,5800	217,50
<i>Caja chinoscos</i>	49	2,6939	132,00
<i>Chinoscos</i>	19	2,0004	38,01
<i>Linterna oído para bebe</i>	1.384	0,4478	619,76
<i>Mobile cuna musical</i>	152	2,8978	440,47
<i>Musical cordón cuna</i>	437	2,5678	1.122,12
<i>Basecillas</i>	6	8,7500	52,50
<b><i>TOTAL</i></b>	<b>2.706</b>		<b>2.857,03</b>

## Anexo 6: Artículos para el Hogar

### Línea: Artículos para el hogar

<i>Producto</i>	<b>Cantidad en Inventario</b>	<b>Costo Unitario (USD)</b>	<b>Costo Total (USD)</b>
<i>Adorno maquina</i>	246	3,8772	953,80
<i>Adorno pareja acrílico</i>	101	4,0709	411,17
<i>Adorno poliresina elefante</i>	132	4,6845	618,35
<i>Adorno rosa fomix</i>	315	1,3500	425,25
<i>Armador de plástico set x5</i>	590	0,3595	212,09
<i>Barbera</i>	529	0,3547	187,65
<i>Bolsa para agua caliente</i>	26	0,8500	22,10
<i>Caja musical para peluche</i>	4.602	0,2851	1.312,23
<i>Candelabro</i>	46	2,8297	130,16
<i>Candelabro flor</i>	75	1,4681	110,10
<i>Candelabro x2</i>	269	3,6308	473,71
<i>Carpas camping</i>	19	25,3495	481,64
<i>Cevichero melamine</i>	383	0,2300	88,09
<i>Censor</i>	1.775	1,4431	2.561,55
<i>Cepillo</i>	2.681	0,2800	375,34
<i>Cepillo de lavar ropa</i>	797	0,2388	190,34
<i>Cepillo limpiador</i>	659	0,4179	275,38
<i>Colador</i>	146	1,1500	167,90
<i>Colgador</i>	407	1,7414	708,76
<i>Colgador de ropa</i>	129	2,1284	274,56
<i>Cortina de baño</i>	1.109	3,1639	1.665,22
<i>Cortina de baño</i>	86	2,0091	172,78
<i>Costurero</i>	745	0,4219	314,34
<i>Cuchara metal</i>	1.449	0,8927	1.293,50
<i>Cucharon</i>	4.692	2,5674	3.253,99
<i>Denarios</i>	16.680	0,2610	4.352,88
<i>Escurridor</i>	1.617	0,3102	501,62
<i>Espejo grande</i>	272	0,5392	146,67
<i>Espejo grande marco blanco</i>	100	2,7320	273,20
<i>Espejo marco blanco</i>	544	3,4509	938,66
<i>Espejo pequeño</i>	555	0,2876	159,61
<i>Espumadera</i>	702	2,4553	767,58
<i>Estropajo de malla x3</i>	444	0,2446	108,60
<i>Florero x2</i>	121	1,0242	123,93
<i>Flores</i>	2.020	0,9706	1.960,57
<i>Gato grande porcelana</i>	1	3,6805	3,68
<i>Gato pequeño porcelana</i>	277	0,4089	113,28
<i>Gemas de colores</i>	133	0,3337	44,39
<i>Gorra de baño x3</i>	515	0,4200	216,30
<i>Individuales</i>	518	2,2390	1.159,80
<i>Jabonera</i>	1.046	0,4777	249,81
<i>Limpiador de baño</i>	424	1,4628	258,86
<i>Machetes</i>	643	1,4283	918,39
<i>Mano para masajes</i>	502	0,2380	119,50
<i>Manoplas</i>	886	0,6800	602,48
<i>Masajeador</i>	170	0,4810	81,78

<i>Producto</i>	<b>Cantidad en Inventario</b>	<b>Costo Unitario (USD)</b>	<b>Costo Total (USD)</b>
<i>Masajeador para pies</i>	227	0,3868	87,81
<i>Masajeador rodillo</i>	69	1,0470	72,24
<i>Mata moscas</i>	4.198	0,2090	877,27
<i>Osito bola luz</i>	129	4,2771	551,75
<i>Osos bambú luz</i>	135	4,6845	632,41
<i>Oveja grande porcelana</i>	50	2,6396	131,98
<i>Oveja pequeña porcelana</i>	106	1,0410	110,34
<i>Pato jabonera</i>	402	0,5200	209,04
<i>Pilas AA alcalina</i>	2.463	0,8000	1.970,40
<i>Pingüino pequeño</i>	150	0,5577	83,65
<i>Pinzas de ropa</i>	656	1,1902	780,80
<i>Ramo flores</i>	1.310	0,7657	1.003,04
<i>Ramo girasol</i>	2.487	1,6536	2.047,20
<i>Ramo nardo</i>	2.035	0,6471	1.316,75
<i>Ramo semilla</i>	157	0,7054	110,75
<i>Reloj imagen religiosa</i>	443	1,3918	616,57
<i>Saca corcho tapador</i>	1.320	0,6084	803,14
<i>Saco corcho</i>	39	0,6800	26,52
<i>Set cuchillo x 12</i>	350	3,3436	1.170,25
<i>Set cuchillo x6</i>	1.212	0,5800	702,96
<i>Set floreros grandes x2</i>	169	2,0143	340,42
<i>Set floreros pequeños x2</i>	404	1,0242	413,79
<i>Set floreros pequeños x6</i>	417	1,6046	669,12
<i>Set lustre</i>	1.023	1,0181	1.041,56
<i>Set tenedor grande</i>	230	2,2091	508,10
<i>Set tenedor pequeño</i>	282	1,6500	465,30
<i>Tapa de baño</i>	10	2,5958	25,96
<i>Termo</i>	30	3,4522	103,57
<i>Tomatodo</i>	2.674	2,0234	2.974,54
<i>Vaca mediana porcelana</i>	41	2,0354	83,45
<i>Velas flor escarchada x4</i>	923	0,9500	876,85
<b>TOTAL</b>	<b>74.319</b>		<b>50.589,12</b>

**Anexo 7: Bazar****Línea: Bazar**

<b>Producto</b>	<b>Cantidad en Inventario</b>	<b>Costo Unitario (USD)</b>	<b>Costo Total (USD)</b>
<i>Abanico madera</i>	3.522	0,2090	736,00
<i>Abanico randa plástico</i>	1.758	0,5374	944,68
<i>Adorno</i>	189	4,4550	842,00
<i>Adorno dama acrílico</i>	12	5,7500	69,00
<i>Adorno guitarra</i>	228	2,4788	565,16
<i>Adorno musical</i>	128	4,8236	617,42
<i>Adorno navideño árbol</i>	1.427	0,6500	927,55
<i>Adorno navideño cara</i>	3.103	0,5400	1.675,62
<i>Adorno navideño Noel</i>	1.523	0,8500	1.294,55
<i>Álbum de foto</i>	365	7,5500	570,65
<i>Álbum de foto baby</i>	18	2,8500	51,30
<i>Audífonos</i>	9.600	0,2700	2.592,00
<i>Billetera d mujer</i>	666	1,0000	666,00
<i>Billeteras</i>	6.069	0,5093	1.202,46
<i>Caja musical</i>	624	0,6429	401,16
<i>Caja musical cómoda</i>	59	9,2128	270,88
<i>Caja musical corazón</i>	257	0,8036	206,53
<i>Caja musical espejo</i>	175	0,9643	168,76
<i>Caja musical grande</i>	43	7,6473	328,84
<i>Caja plástica</i>	27.711	1,3516	4.626,92
<i>Caja plástica corazón</i>	6.542	0,1438	940,67
<i>Caja plástica flores</i>	1.712	0,4817	824,66
<i>Caja plástica pequeña</i>	10.235	0,2392	738,88
<i>Cajas regalo mensajes</i>	6.070	0,1437	872,27
<i>Canasta bebe</i>	65	0,3000	19,50
<i>Capuchón</i>	20.263	3,2010	25.070,94
<i>Cartera de mujer</i>	144	2,6500	381,60
<i>Cartucho escarcha</i>	1.087	0,6645	722,27
<i>Cartucho o ramo</i>	1.564	0,6508	1.017,88
<i>Cofre</i>	21	6,3971	134,34
<i>Cofre corazón blanco</i>	277	0,4984	138,05
<i>Cofre grande x3</i>	85	6,3971	543,75
<i>Cofre pequeño</i>	533	1,9044	489,07
<i>Cofre plástico para rosario</i>	2.604	0,1007	262,10
<i>Cofre rosado</i>	396	0,9967	197,35
<i>Cofres x2</i>	113	6,3971	722,87
<i>Cofres x3</i>	232	4,9583	1.150,33
<i>Colgaderas clavel</i>	1.823	1,4000	2.552,20
<i>Conejo peluche</i>	72	3,1024	223,37
<i>Copa cáliz</i>	4.135	0,3000	1.240,50
<i>Corazón flor musical</i>	30	2,3448	70,34
<i>Cuadro frutas</i>	121	2,1500	260,15
<i>Dama reloj acrílico</i>	25	14,7053	367,63
<i>Elefante peluche</i>	381	2,1505	819,36
<i>Funda de regalo carros</i>	2.313	0,2984	690,11
<i>Funda de regalo</i>	2.268	0,8935	922,40

<b>Producto</b>	<b>Cantidad en Inventario</b>	<b>Costo Unitario (USD)</b>	<b>Costo Total (USD)</b>
<i>Funda de regalo botella</i>	3.846	0,1600	615,36
<i>Funda de regalo cumpleaños</i>	2.349	0,2984	700,86
<i>Funda de regalo grande</i>	1.564	2,8398	1.473,55
<i>Funda de regalo navideña</i>	338	0,9346	315,91
<i>Funda de regalo plástico</i>	6.717	0,8915	3.173,25
<i>Funda navideña</i>	850	0,7000	595,00
<i>Funda navideña grande</i>	156	0,8500	132,60
<i>Fundas regalo</i>	206	0,1600	32,96
<i>Fundas regalo chicas</i>	1.874	0,0896	167,84
<i>Fundas regalo chica</i>	213	0,0896	19,08
<i>Guirnalda navideña</i>	250	0,1698	42,44
<i>Guitarra adorno</i>	221	2,4788	547,81
<i>Guitarra musical</i>	206	0,7500	154,50
<i>Helechos hojas</i>	693	1,3315	922,72
<i>Hojas</i>	508	0,6009	182,39
<i>Imagen tridimensional</i>	693	0,2899	200,93
<i>Lámpara</i>	951	30,8272	4.002,94
<i>Lámpara pareja ositos</i>	59	2,0355	120,09
<i>Lámpara casa</i>	27	1,6900	45,63
<i>Lámpara casa oso</i>	123	1,7200	211,56
<i>Lámpara corazón</i>	416	5,1386	1.093,22
<i>Lámpara delfín</i>	279	8,1164	565,49
<i>Lámpara dragón</i>	195	2,2205	433,00
<i>Lámpara flor</i>	306	3,2568	996,57
<i>Lámpara guitarra</i>	52	2,0000	104,00
<i>Lámpara love</i>	186	2,0355	378,60
<i>Lámpara ositos</i>	1.192	4,2134	2.555,19
<i>Lámpara oso</i>	343	2,1465	736,25
<i>Lámpara oveja</i>	45	2,3315	104,92
<i>Lámpara reloj</i>	56	3,0000	168,00
<i>Lámpara reloj botella</i>	60	2,1465	128,79
<i>Lámpara reloj casa</i>	377	2,0540	774,35
<i>Lámpara reloj flor</i>	16	3,0000	48,00
<i>Lámpara reloj jarrón</i>	68	3,0000	204,00
<i>Lámpara reloj maquina</i>	154	3,2568	501,54
<i>Lámpara solar</i>	572	5,2008	2.974,84
<i>Lámpara tetera</i>	390	1,8134	707,23
<i>Lámpara reloj delfín</i>	64	2,1465	137,38
<i>Lazo tiras estrella</i>	125	0,5659	70,74
<i>Llavero imagen religioso</i>	5.500	0,1286	707,17
<i>Loro hablador</i>	949	2,5000	2.372,50
<i>Mano de rascar pequeño</i>	7.430	0,1160	861,71
<i>Mini portarretrato</i>	1.691	0,1190	201,27
<i>Musical porta retrato</i>	271	1,9126	518,30
<i>Ojos</i>	4	13,7250	54,90
<i>Ojos pequeños</i>	316	8,8545	2.798,01
<i>Pájaro sonido</i>	211	2,0500	432,55
<i>Paleta de pastel</i>	311	1,1608	361,00
<i>Papel holográfico</i>	170	8,3310	754,50
<i>Paraguas cartera</i>	1.107	1,9426	2.150,48
<i>Pareja niños acrílico</i>	92	2,6276	241,74

<b>Producto</b>	<b>Cantidad en Inventario</b>	<b>Costo Unitario (USD)</b>	<b>Costo Total (USD)</b>
<i>Parejas peluche pequeño</i>	780	3,0620	2.388,35
<i>Peluche</i>	389	9,9275	1.095,09
<i>Peluche chico</i>	201	0,4059	81,59
<i>Peluche dinosaurio</i>	282	1,9645	553,99
<i>Peluche lagarto</i>	663	3,1409	2.082,43
<i>Peluche oso</i>	448	0,9858	441,64
<i>Peluche oso conejo</i>	1.247	0,9858	1.229,30
<i>Peluche oso pequeño</i>	1.004	0,4059	407,54
<i>Peluche oso y conejo</i>	253	0,9858	249,41
<i>Peluche pareja matrimonio</i>	808	1,6760	1.354,24
<i>Peluche pato</i>	451	2,3486	1.059,23
<i>Peluche surtido</i>	751	1,6978	1.275,04
<i>Pileta pequeña</i>	82	16,0683	630,95
<i>Ponchos adulto</i>	188	1,1125	209,14
<i>Ponchos para agua niños</i>	5.423	0,3914	2.122,81
<i>Porta celular</i>	1.696	0,4311	731,15
<i>Porta retrato</i>	23.053	27,4635	9.461,90
<i>Porta retrato caballo</i>	393	1,1843	465,42
<i>Porta retrato cristal</i>	378	0,4200	158,76
<i>Porta retrato doble</i>	1.015	1,8901	494,64
<i>Porta retrato grande</i>	148	2,2205	328,64
<i>Porta retrato ovalado</i>	49	0,9706	47,56
<i>Porta retrato pequeño</i>	10.341	0,3355	1.726,90
<i>Porta retrato reloj</i>	1.449	5,0204	2.242,15
<i>Porta retrato vidrio</i>	832	0,5392	448,62
<i>Porta retrato x12</i>	120	3,0512	366,14
<i>Porta retrato x2</i>	404	0,5075	205,03
<i>Porta retrato doble</i>	474	0,5400	255,96
<i>Porta retratos x3</i>	329	1,0150	333,94
<i>Ramas</i>	135	0,4622	62,40
<i>Ramo cartucho</i>	2.753	2,4256	3.483,08
<i>Ramo clavel</i>	2.773	2,2851	2.043,83
<i>Ramo de hojas</i>	1.274	1,3537	1.724,64
<i>Ramo escarcha</i>	972	0,8178	794,94
<i>Ramo flores</i>	7.344	6,3962	7.798,69
<i>Ramo hojas escarcha</i>	685	2,5000	1.712,50
<i>Ramo hojas grande</i>	228	5,2860	1.205,20
<i>Ramo margarita</i>	244	0,9024	220,20
<i>Ramo nardo</i>	592	1,4504	858,65
<i>Ramo panamá grande</i>	213	1,1926	254,02
<i>Ramo panamá</i>	153	0,7091	108,49
<i>Ramo rosas</i>	375	3,2412	583,48
<i>Ramo rosas claras</i>	325	1,7412	565,88
<i>Ramos clavel</i>	234	1,2291	287,60
<i>Ramos crisantemo</i>	192	1,4339	275,31
<i>Ramos flores</i>	689	1,6729	1.152,63
<i>Reloj adorno</i>	75	4,1579	311,84
<i>Reloj caballo</i>	141	6,0965	859,60
<i>Reloj casa</i>	367	1,6414	602,38
<i>Reloj de pared</i>	94	5,0438	260,21
<i>Reloj delfín</i>	129	6,2975	812,37



<i>Producto</i>	<b>Cantidad en Inventario</b>	<b>Costo Unitario (USD)</b>	<b>Costo Total (USD)</b>
<i>Reloj despertador</i>	695	1,2215	848,93
<i>Reloj fresita</i>	41	0,7000	28,70
<i>Reloj guitarra</i>	697	16,3397	2.209,72
<i>Reloj guitarra grande</i>	33	11,8915	392,42
<i>Reloj madre acrílico</i>	31	4,4550	138,11
<i>Reloj moto mujer</i>	75	5,2926	396,94
<i>Reloj Nokia</i>	23	2,5000	57,50
<i>Reloj porta esfera</i>	103	2,2205	228,71
<i>Reloj timón</i>	614	26,3970	2.666,65
<i>Reloj timón grande</i>	164	16,8826	1.355,30
<i>Rosarios</i>	515	0,0578	29,76
<i>Set flores</i>	919	11,1728	2.782,81
<i>Set lazo escarcha</i>	1.830	1,3865	2.537,35
<i>Set ojos avalado</i>	47	14,6117	686,75
<i>Set tarjetas</i>	882	8,1201	3.580,97
<i>Set tarjetas árbol</i>	55.857	4,0601	226.782,53
<i>Set tarjetas cumpleaños</i>	107.783	4,0601	437.604,98
<i>Set tarjetas flores</i>	41.836	4,0601	169.856,49
<i>Set tarjetas navideñas</i>	490	0,1500	73,50
<i>Tarjeta navideña</i>	27.556	0,1493	4.113,19
<i>Tarjetas navideñas</i>	16.054	0,1493	2.396,33
<i>Uvas</i>	908	0,8489	770,80
<i>Ventilador lámpara</i>	167	4,9806	831,77
<b>TOTAL</b>	<b>496.338</b>		<b>1.016.719,50</b>

**Anexo 8: Cosméticos y Belleza****Línea: Cosméticos y Belleza**

<b>Producto</b>	<b>Cantidad en Inventario</b>	<b>Costo Unitario (USD)</b>	<b>Costo Total (USD)</b>
<i>Aplicador de sombra</i>	9.137	0,7762	3.552,16
<i>Binchas corazón y manzana</i>	1.170	1,2409	1.451,81
<i>Brocha de maquillaje</i>	666	1,2538	835,06
<i>Cepillo peinilla</i>	937	0,3284	307,70
<i>Cortaúñas</i>	17.426	1,1353	2.819,13
<i>Cortaúñas alicate</i>	1.116	0,2446	272,97
<i>Cortaúñas dorado</i>	9.516	0,2935	1.064,22
<i>Cortaúñas imagen</i>	2.640	0,1896	500,45
<i>Cortaúñas marca carros</i>	2.481	0,1896	470,31
<i>Cosmetiqueras</i>	1.480	0,7103	1.051,26
<i>Diadema</i>	244	1,3815	337,09
<i>Diademas</i>	2.102	0,5406	1.136,34
<i>Labial</i>	6.101	0,4000	2.440,40
<i>Lazos</i>	3.752	0,1698	637,01
<i>Moño para cabello</i>	6.737	0,9194	1.668,59
<i>Peinillas</i>	1.666	0,3582	283,79
<i>Pinza para cabello</i>	2.054	0,9992	1.004,85
<i>Set brochas</i>	1.834	1,2700	2.329,18
<i>Set lasos moño</i>	992	0,3857	382,64
<i>Set lasos moño</i>	1.881	0,7715	725,56
<i>Set lasos cintillos</i>	1.029	0,4349	447,55
<i>Set maquillaje</i>	2.322	0,4179	970,47
<i>Set moño para cabello</i>	426	0,2175	92,64
<i>Vinchas</i>	1.112	0,3480	386,92
<b>TOTAL</b>	<b>78.821</b>		<b>25.168,12</b>

**Anexo 9: Escolar y Oficina**

Línea: Escolar y Oficina

<i><b>Producto</b></i>	<b>Cantidad en Inventario</b>	<b>Costo Unitario (USD)</b>	<b>Costo Total (USD)</b>
<i>Agenda directorio</i>	1.311	0,1234	161,72
<i>Agendas</i>	488	0,5500	268,40
<i>Blíster tijera</i>	282	3,6533	1.030,23
<i>Cabezas</i>	353	2,7500	970,75
<i>Calculadora científica</i>	1.321	1,1885	1.569,95
<i>Carpetas transparentes x10</i>	127	0,0849	10,78
<i>Carpetas x 30 hojas</i>	293	0,4527	132,65
<i>Carpetas x10 hojas</i>	366	0,3113	113,92
<i>Cinta adhesiva</i>	1.364	0,8877	1.210,77
<i>Cinta de embalaje transparente</i>	845	0,7141	603,45
<i>Cinta doble faz</i>	1.656	0,2538	420,24
<i>Cinta scotch</i>	5.768	0,0764	440,89
<i>Dispensador de cinta scotch</i>	13	1,0000	13,00
<i>Escarcha con goma</i>	397	0,3500	138,95
<i>Figuras de fomix varias</i>	216	0,0870	18,79
<i>Flauta</i>	1.207	0,6645	433,87
<i>Fomix animal rompecabezas</i>	847	0,6828	578,34
<i>Fomix figuras</i>	6.925	0,1707	1.182,12
<i>Fomix gallo</i>	765	0,3178	243,11
<i>Fomix milimetrado</i>	673	0,6828	459,53
<i>Fomix modelos</i>	5.075	0,3755	1.905,91
<i>Fomix sistema digestivo</i>	376	0,4500	169,20
<i>Fomix tangram</i>	2.035	0,4097	833,72
<i>Ligas</i>	1.141	0,3500	399,35
<i>Ligas colores</i>	456	0,3500	159,60
<i>Lupas 50mm</i>	1.900	0,1833	348,33
<i>Lupas 60mm</i>	1.341	0,0705	94,55
<i>Lupas 75mm</i>	1.213	0,2500	303,25
<i>Lupas 90mm</i>	803	0,3273	262,84
<i>Maleta NBA</i>	24	8,9000	106,80
<i>Masquín</i>	541	0,2667	144,27
<i>Melódica flauta</i>	5	3,8625	19,31
<i>Melódicas</i>	407	6,2434	2.541,06
<i>Mini tijera</i>	5.818	0,3571	2.077,45
<i>Mochila air express</i>	43	11,2423	273,44
<i>Mochila rueda niños</i>	27	6,1652	166,46
<i>Mochila ruedas niña</i>	16	4,8959	78,33
<i>Mochila ruedas niño</i>	15	4,8959	73,44
<i>Mochila spiderman</i>	79	4,5260	357,55
<i>Mochila spiderman</i>	169	35,6999	827,31
<i>Mochila spiderman ruedas</i>	244	48,5017	1.692,95
<i>Mochila sport track</i>	9	5,1787	46,61
<i>Peluche mochila</i>	17	3,0045	51,08
<i>Planta para maqueta</i>	48.000	0,6264	10.970,12
<i>Plantas para maquetas</i>	22.000	0,0306	672,65
<i>Porta cd</i>	1.261	2,1000	1.324,05

<i><b>Producto</b></i>	<b>Cantidad en Inventario</b>	<b>Costo Unitario (USD)</b>	<b>Costo Total (USD)</b>
<i>Set llavero para celular</i>	323	0,1450	46,83
<i>Set pilas</i>	1.856	0,3600	334,08
<i>Set plastilina</i>	667	0,6339	422,83
<i>Stickers</i>	8.544	0,7054	2.813,66
<i>Stickers grande</i>	339	0,5804	196,75
<i>Stickers pequeño</i>	6.872	0,2171	1.491,78
<i>Stickers pequeños</i>	2.545	0,4438	1.129,55
<i>Tijera escolar x12</i>	353	1,7107	603,87
<i>Tijera grande</i>	565	0,7141	403,49
<i>Tijera para cabello</i>	3.156	0,3273	1.033,01
<i>Tijeras</i>	1.656	0,6568	555,39
<i>Tijeras grande</i>	1.079	1,3047	1.407,82
<i>Tijeras para cabello</i>	222	0,4200	93,24
<b>TOTAL</b>	<b>146.409</b>		<b>46.433,38</b>

**Anexo 10: Figuras de Poliresina**

Línea: Figuras de Poliresina

<b>Producto</b>	<b>Cantidad en Inventario</b>	<b>Costo Unitario (USD)</b>	<b>Costo Total (USD)</b>
<i>Cruz a luz</i>	91	1,6961	154,35
<i>Cruz pequeño</i>	269	0,9224	248,14
<i>San miguel luminoso</i>	458	2,1127	967,61
<i>San miguel luminoso pequeño</i>	1.795	0,5059	908,01
<i>Virgen luminosa</i>	175	2,1127	369,72
<b>TOTAL</b>	<b>2.788</b>		<b>2.647,82</b>

**Anexo 11: Juguetes**

Línea: Juguetes

<i><b>Producto</b></i>	<b>Cantidad en Inventario</b>	<b>Costo Unitario (USD)</b>	<b>Costo Total (USD)</b>
<i>Bailarina solar</i>	1.004	0,755	757,91
<i>Banana llaveros</i>	9.948	0,085	841,65
<i>Barra luz grande</i>	5.022	0,388	1.949,01
<i>Barrita luz pequeña</i>	8.292	0,299	2.475,44
<i>Bebe get well</i>	550	9,247	5.085,68
<i>Bolichón</i>	1.727	0,510	440,78
<i>Burbuja palito</i>	12.341	0,101	1.245,17
<i>Bus a pilas</i>	28	4,119	115,33
<i>Camión con cuadron</i>	26	6,150	159,90
<i>Canilleras</i>	154	1,330	204,81
<i>Carro de metal</i>	909	3,202	2.911,05
<i>Carro, tren, avión a fricción</i>	237	0,880	208,56
<i>Cartera de niñas</i>	119	1,450	172,52
<i>Casco grande</i>	490	1,468	719,35
<i>Casco pequeño</i>	417	1,320	550,44
<i>Chinescos</i>	215	2,384	512,65
<i>Corona cartón</i>	707	0,368	260,07
<i>Corona pequeña plástica</i>	2.721	0,618	1.680,70
<i>Coronas</i>	12.242	0,219	1.450,25
<i>Coronas grandes</i>	441	0,350	154,35
<i>Diadema reina luz</i>	486	0,478	232,52
<i>Diarios</i>	243	0,927	225,27
<i>Dinosaurios</i>	2.054	0,800	1.643,20
<i>Espada luz</i>	131	1,500	196,50
<i>Funda animal acuático</i>	1.088	2,750	1.496,66
<i>Funda animal domestico</i>	1.163	1,250	1.453,75
<i>Funda animal salvaje</i>	3.508	1,336	2.229,71
<i>Funda caballos</i>	1.523	0,800	1.218,40
<i>Funda de canicas</i>	2.785	0,875	608,35
<i>Gallo a cuerda</i>	1.572	0,491	772,28
<i>Gogos</i>	32.640	0,058	1.892,75
<i>Grillo</i>	276	1,905	525,84
<i>Guante de box</i>	13	3,575	46,47
<i>Guitarra pizarra mágica</i>	183	1,754	320,90
<i>Helicóptero a pilas</i>	285	4,215	1.201,40
<i>Lagarto a cuerda</i>	1.200	0,138	165,81
<i>Llavero cadena</i>	2.220	0,287	638,04
<i>Llavero camiseta</i>	4.261	0,085	361,71
<i>Llavero carita feliz</i>	817	0,074	60,59
<i>Llavero corazón</i>	1.511	0,068	103,17
<i>Llavero hamburguesa</i>	2.050	0,090	184,50
<i>Llavero pelota</i>	1.941	0,205	198,80
<i>Llavero teletubies</i>	726	0,370	268,62
<i>Mano de rascar</i>	3.169	1,131	3.583,29
<i>Manzana didáctica</i>	362	5,933	2.147,73
<i>Metro vía a pilas</i>	29	3,381	98,05

<i>Producto</i>	<b>Cantidad en Inventario</b>	<b>Costo Unitario (USD)</b>	<b>Costo Total (USD)</b>
<i>Mini caja te</i>	1.236	0,529	653,92
<i>Mini canicas</i>	1.125	0,880	495,00
<i>Moto a pilas</i>	33	5,825	192,23
<i>Muñeca</i>	466	4,726	2.202,21
<i>Muñeca beatifull day</i>	112	3,033	339,72
<i>Muñeca girl angel</i>	3	7,404	22,21
<i>Muñeca happy lovely girl</i>	3.343	0,261	871,86
<i>Muñeca patón pequeña</i>	23	1,156	26,58
<i>Muñeco a pilas</i>	2.882	33,682	13.044,50
<i>Muñeco musical</i>	692	8,638	5.977,48
<i>Pájaro pito agua</i>	4.456	0,811	3.615,54
<i>Paloma a pilas</i>	372	1,285	477,97
<i>Patinete pequeña</i>	109	2,850	310,65
<i>Pato chillón x3</i>	814	0,821	667,97
<i>Pato huevo</i>	36	3,514	126,52
<i>Pelota caucho inflable</i>	1.233	0,730	498,41
<i>Pelota tenis</i>	53	1,607	85,18
<i>Perro chillón x4</i>	255	1,075	274,19
<i>Pez chillón x6</i>	183	1,650	301,95
<i>Pitos burbuja</i>	4.781	0,226	1.082,29
<i>Pollo caucho</i>	498	1,507	750,42
<i>Quinde a pilas</i>	973	2,193	2.133,58
<i>Rata fricción</i>	696	2,051	1.427,62
<i>Rodilleras</i>	1.713	5,608	4.639,25
<i>Satélite a luz</i>	2.785	0,736	974,77
<i>Set mini te</i>	210	0,869	182,53
<i>Set mini te porcelana</i>	508	0,945	479,93
<i>Set trompo burbuja</i>	60	0,100	6,03
<i>Tablet</i>	134	5,703	764,25
<i>Tanque de guerra</i>	12	4,400	52,80
<i>Tazas porcelana pequeña</i>	887	0,945	837,99
<i>Trofeos</i>	164	7,972	1.307,37
<i>Trofeos pequeños</i>	156	5,690	887,56
<i>Trompo flash</i>	721	1,168	841,96
<i>Uvas</i>	11.259	0,394	4.440,72
<i>Binoculares</i>	25	3,741	93,52
<b>TOTAL</b>	<b>166.834</b>		<b>94.856,63</b>

## Anexo 12: Juguetes Didácticos

Línea: Juguetes Didáctico

<i>Producto</i>	<b>Cantidad en Inventario</b>	<b>Costo Unitario (USD)</b>	<b>Costo Total (USD)</b>
<i>Abaco</i>	99	1,943	192,32
<i>Abaco casa</i>	305	1,420	433,08
<i>Acuarelas chicas</i>	879	1,069	939,58
<i>Acuarelas grande</i>	193	1,387	267,63
<i>Ajedrez</i>	710	4,053	671,66
<i>Ajedrez magnéticos</i>	145	2,681	388,78
<i>América del sur fomix</i>	669	0,403	269,55
<i>Árbol base</i>	3.600	0,162	582,35
<i>Arbolito pequeño</i>	5.000	0,119	593,13
<i>Bay ben</i>	1.106	0,400	442,40
<i>Celular</i>	2.967	0,250	741,75
<i>Césped de plástico</i>	1.217	0,550	669,34
<i>Corona pequeña</i>	1.209	0,120	145,24
<i>Cuaderno pizarra</i>	513	0,377	193,36
<i>Cubo mágico</i>	1.345	0,733	986,19
<i>Funda lego</i>	21	1,050	22,05
<i>Juego didáctico</i>	1.706	2,869	1.091,94
<i>Juego didáctico madera</i>	178	1,528	271,99
<i>Juguete didáctico</i>	66	1,276	84,20
<i>Medalla grande</i>	408	0,464	189,17
<i>Medallas plásticas</i>	503	0,435	218,64
<i>Palmera pequeña</i>	39.000	0,043	1.682,34
<i>Pizarra mágica</i>	784	0,435	340,97
<i>Pompón</i>	2.134	0,550	1.173,52
<i>Rompecabezas x16</i>	2.296	0,652	1.497,93
<i>Rompecabezas x24</i>	536	0,870	466,26
<i>Rompecabezas x9</i>	1.094	0,435	475,82
<i>Rompecabezas x9 animalitos</i>	1.349	0,400	539,60
<i>Rosetas</i>	40	1,827	73,07
<i>Set dados</i>	141	0,450	63,45
<i>Set mullos</i>	117	2,167	253,57
<i>Set pelota pin pon</i>	625	0,449	280,84
<i>Set pelota pin pon colores</i>	1.187	0,324	384,03
<i>Tangram chino manera</i>	186	1,044	194,16
<i>Viny toys</i>	164	2,640	432,89
<b>TOTAL</b>	<b>72.492</b>		<b>17.252,80</b>



### Anexo 13. Playa y Natación

Línea: Playa y Natación

<i>Producto</i>	<b>Cantidad en Inventario</b>	<b>Costo Unitario (USD)</b>	<b>Costo Total (USD)</b>
<i>Avión inflable</i>	5.844	0,210	1.227,24
<i>Bote angry bird</i>	2.051	1,783	3.657,46
<i>Bote animales tigre y sapo</i>	637	1,704	1.085,22
<i>Bote carita</i>	58	1,557	90,33
<i>Bote cisne</i>	733	1,276	935,13
<i>Bote conejo</i>	640	1,704	1.090,33
<i>Bote elefante</i>	700	1,704	1.192,55
<i>Bote inflable</i>	540	0,812	438,39
<i>Bote jirafa inflable</i>	973	1,229	1.195,88
<i>Bote nave inflable</i>	237	1,015	240,51
<i>Bote pato</i>	2.143	1,085	2.326,03
<i>Bote pato en caja</i>	24	4,097	98,33
<i>Bote pato inflable</i>	92	1,363	125,37
<i>Bote reno</i>	720	1,434	1.032,42
<i>Bote sentadera</i>	612	0,841	514,59
<i>Bote volante inflable</i>	342	1,566	535,47
<i>Boya inflable</i>	346	0,615	212,63
<i>Boya inflable pequeña</i>	2.473	0,309	763,68
<i>Boya redonda inflable</i>	2.598	0,541	1.404,47
<i>Boya redonda puntos</i>	1.606	0,622	998,75
<i>Caballo inflable grande</i>	4.153	0,280	1.162,84
<i>Caballo inflable pequeño</i>	4.786	0,290	1.387,67
<i>Camello inflable</i>	2.384	0,320	762,88
<i>Cebra inflable</i>	1.233	0,300	369,90
<i>Chaco inflable</i>	1.008	0,300	302,40
<i>Chaleco grande</i>	638	1,238	790,02
<i>Chaleco inflable</i>	525	1,609	844,87
<i>Chaleco mediano</i>	1.362	1,018	1.386,71
<i>Chaleco mediano inflable</i>	97	0,986	95,62
<i>Chaleco pequeño</i>	1.514	0,798	1.208,18
<i>Chaleco pequeño inflable</i>	278	0,783	217,63
<i>Chivo inflable</i>	3.195	0,300	958,50
<i>Cisne porfiado inflable</i>	3.294	0,300	988,20
<i>Conejo corazón inflable</i>	6.310	0,319	2.012,50
<i>Conejo granjero inflable</i>	4.736	0,290	1.373,17
<i>Conejo inflable corazón</i>	1.218	0,289	351,88
<i>Conejo inflable grande</i>	522	0,464	242,16
<i>Culebra inflable</i>	2.263	0,347	784,53
<i>Delfín inflable</i>	4.312	0,290	1.250,24
<i>Dinosaurio inflable grande</i>	2.361	0,406	958,38
<i>Dinosaurio inflable pequeño</i>	4.147	0,290	1.202,40
<i>Dragón inflable</i>	2.214	0,464	1.027,10
<i>Elefante inflable</i>	1.816	0,551	1.000,42
<i>Figura cisne inflable</i>	2.286	0,290	662,81
<i>Figura conejo inflable</i>	4.512	0,275	1.241,58
<i>Figura delfín inflable</i>	1.877	0,440	825,88

<i>Producto</i>	<b>Cantidad en Inventario</b>	<b>Costo Unitario (USD)</b>	<b>Costo Total (USD)</b>
<i>Figura dragón inflable</i>	724	1,000	724,00
<i>Figura gallo inflable</i>	7.159	0,319	2.283,28
<i>Figura inflable oso pooh</i>	5.269	0,231	1.217,76
<i>Figura oveja inflable</i>	1.717	0,300	515,10
<i>Figura pato inflable</i>	4.895	0,290	1.419,27
<i>Figura pollo inflable</i>	2.713	0,113	306,04
<i>Flotador inflable Tama</i>	5.866	0,450	2.639,70
<i>Flotador pequeño</i>	3.756	0,316	1.188,16
<i>Flotador Tama</i>	2.784	0,489	1.360,86
<i>Flotar inflable</i>	111	0,298	33,03
<i>Gafa respirador</i>	864	1,905	1.646,10
<i>Gallo pequeño inflable</i>	11.136	0,145	1.614,41
<i>Gorro de natación</i>	359	0,595	213,65
<i>Jirafa inflable grande</i>	676	0,493	333,20
<i>Jirafa inflable pequeña</i>	4.141	0,213	882,03
<i>Mano inflable</i>	2.661	0,200	532,20
<i>Marciano inflable</i>	746	0,300	223,80
<i>Martillo animalito inflable</i>	3.872	0,478	1.852,50
<i>Martillo inflable grande</i>	5.803	0,319	1.850,80
<i>Martillo inflable pequeño</i>	16.878	0,122	2.064,17
<i>Martillo mediano inflable</i>	6.496	0,183	1.191,68
<i>Martillo pequeño</i>	46	0,812	37,34
<i>Micrófono inflable</i>	2.677	0,170	455,09
<i>Muñeco cuello largo inflable</i>	2.019	0,450	908,55
<i>Muñeco inflable Doctor</i>	7.544	0,270	2.036,88
<i>Muñeco tigre inflable</i>	2.082	0,320	666,24
<i>Oveja inflable porfiada</i>	1.182	0,300	354,60
<i>Pájaro inflable</i>	801	0,360	288,36
<i>Papa Noel inflable</i>	2.049	0,320	655,68
<i>Pato inflable</i>	1.884	0,377	710,13
<i>Pelota a rayas inflable</i>	3.262	0,203	662,06
<i>Pelota caritas inflable</i>	2.053	0,239	490,31
<i>Pelota inflable varias caritas</i>	5.315	0,280	1.488,20
<i>Perro dalmata inflable</i>	1.272	0,551	700,74
<i>Piscina inflable grande</i>	27	5,135	138,64
<i>Piscina inflable pequeña</i>	194	1,943	376,87
<i>Ramos flor</i>	393	1,131	444,38
<i>Tabla de surf inflable</i>	798	0,649	517,64
<i>Tigre inflable</i>	2.551	0,320	816,32
<i>Venado inflable</i>	832	0,250	208,00
<i>Visor respirador</i>	1.279	3,453	2.288,24
<i>Visor y respirador</i>	324	1,547	501,33
<b>TOTAL</b>	<b>213.620</b>		<b>81.410,58</b>

**Anexo 14. Tela**

Línea: Tela

<i><b>Producto</b></i>	<b>Cantidad en Inventario</b>	<b>Costo Unitario (USD)</b>	<b>Costo Total (USD)</b>
<i>Encaje varios colores</i>	58	1,1813	68,52
<i>Llave de cierre metal</i>	2.000	0,0137	27,32
<i>Llave de cierre negro</i>	40.000	0,0129	517,64
<i>Organza</i>	5.052	2,0693	3.398,44
<i>Organza</i>	3.752	0,6110	2.292,61
<i>Organza brillos</i>	3.974	1,0998	4.371,08
<i>Organza estrella</i>	3.494	0,6110	2.134,60
<i>Organza flores</i>	702	1,1813	829,28
<i>Randa</i>	2.018	0,8432	1.701,59
<i>Rollo de cierre</i>	100	12,4737	1.247,37
<i>Tela</i>	1.106	1,0117	1.119,05
<b>TOTAL</b>	<b>62.256</b>		<b>17.707,49</b>

**Anexo 15: Solicitud de crédito comercial**
**EL REY**  
 IMPORTADORA & EXPORTADORA
**SOLICITUD DE CRÉDITO COMERCIAL****Página 1 de 3****FECHA:****DATOS DEL SOLICITANTE**

Apellidos: \_\_\_\_\_ Nombre: \_\_\_\_\_  
 Cédula de Identidad: \_\_\_\_\_ Ocupación: \_\_\_\_\_ Estado Civil: \_\_\_\_\_  
 Dirección domiciliaria: \_\_\_\_\_  
 Teléfono 1: \_\_\_\_\_ Teléfono 2: \_\_\_\_\_ Celular: \_\_\_\_\_  
 Correo electrónico: \_\_\_\_\_

**INFORMACIÓN DEL NEGOCIO**

Razón Social: \_\_\_\_\_ Nombre Comercial: \_\_\_\_\_  
 R.U.C.: \_\_\_\_\_ Tipo de Negocio: \_\_\_\_\_ Inicio de sus actividades: \_\_\_\_\_  
 Dirección: \_\_\_\_\_  
 Teléfono 1: \_\_\_\_\_ Teléfono 2: \_\_\_\_\_ Celular: \_\_\_\_\_  
 Correo electrónico: \_\_\_\_\_

**REFERENCIAS COMERCIALES**

Razón Social: \_\_\_\_\_ R.U.C.: \_\_\_\_\_  
 Dirección: \_\_\_\_\_ Teléfono: \_\_\_\_\_  
 Límite de Crédito: USD \_\_\_\_\_ Tiempo: \_\_\_\_\_ Saldo Actual: USD \_\_\_\_\_  
 Observaciones: \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

Razón Social: \_\_\_\_\_ R.U.C.: \_\_\_\_\_  
 Dirección: \_\_\_\_\_ Teléfono: \_\_\_\_\_  
 Límite de Crédito: USD \_\_\_\_\_ Tiempo: \_\_\_\_\_ Saldo Actual: USD \_\_\_\_\_  
 Observaciones: \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_



## SOLICITUD DE CRÉDITO COMERCIAL

Página 2 de 3

### REFERENCIA COMERCIAL

Razón Social: _____	R.U.C.: _____
Dirección: _____	Teléfono: _____
Límite de Crédito: USD _____	Tiempo: _____ Saldo Actual: USD _____
Observaciones: _____	
_____	

### REFERENCIAS BANCARIAS

Nombre de la Institución Bancaria: _____		
Tipo de Cuenta: _____	Nº de cuenta: _____	Antigüedad: _____
Observaciones: _____		
_____		

Nombre de la Institución Bancaria: _____		
Tipo de Cuenta: _____	Nº de cuenta: _____	Antigüedad: _____
Observaciones: _____		
_____		

### REFERENCIAS FAMILIARES

Nombre: _____	Parentesco: _____	Teléfono: _____
Nombre: _____	Parentesco: _____	Teléfono: _____
Nombre: _____	Parentesco: _____	Teléfono: _____



## SOLICITUD DE CRÉDITO COMERCIAL

Página 3 de 3

## SITUACIÓN ECONÓMICA

Ingresos Mensuales: USD \_\_\_\_\_ Ingresos Mensuales del Cónyuge: USD \_\_\_\_\_

## ACTIVOS

Vehículo: \_\_\_\_\_ Placa: \_\_\_\_\_ Valor Comercial: \_\_\_\_\_

Casa ☐ Departamento ☐ Valor Comercial: \_\_\_\_\_

Dirección: \_\_\_\_\_

Otros: \_\_\_\_\_ Valor Comercial: \_\_\_\_\_

Yo, \_\_\_\_\_ en mi calidad de Titular y/o Representante Legal de la empresa \_\_\_\_\_ declaro que la información presentada es verdadera, correcta y completa; y, AUTORIZO a IMPORTADORA EL REY, para efectuar consulta de mi historial crediticio, suministrar, procesar o reportar mi información comercial, para fines de administración o gestión del riesgo financiero y/o crediticio, ante las Centrales de Información Bancarias, Comerciales y/o Financieras. Así como también para realizar los cobros de las obligaciones contraídas con IMPORTADORA EL REY por la compra de los productos que me proveen, según acuerdo comercial y cumpliendo con las normas legales vigentes.

---

 Firma del Gerente o Propietario

Anexo 16. Registro de Asistencia del Personal

IMPORTADORA EL REY								
REGISTRO DE ASISTENCIA DEL PERSONAL								
MES:								Página 1 de 1
	FECHA	NOMBRE	CARGO	ENTRADA		SALIDA		OBSERVACIONES
				HORA	FIRMA	HORA	FIRMA	
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								
9								